www.skripta.info

BRAJAN TREJSI

CILJEVI

Postignite sve što želite
brže nego što ste ikada
pomislili da je moguće

Finesa

www.skripta.info

Brajan Trejsi

CILJEVI

Kako da ostvarite sve što želite, brže nego što ste ikad pomišljali da je moguće

Beograd 2003.

Sadržaj

Predgovor IX
Uvod 1
1 Oslobodite svoj potencijal 5
2 Preuzmite komandu nad svojim životom 15
3 Stvorite svoju vlastitu buduc'nost 25
4 Jasno odredite svoje vrednosti 33
5 Zacrtajte svoje istinske ciljeve 41
6 Odlučite koja je vaša glavna svrha 49
7 Analizirajte svoja uverenja 57
8 Počnite iz početka 67
9 Merite svoje napredovanje 77
10 Uklonite prepreke 85
11 Postanite stručnjak u svojoj branši 97
12 Povežite se sa pravim ljudima 111
13 Napravite plan akcije 121
14 Naučite da rasporedite svoje vreme 131
15 Svakodnevno preispitujte svoje ciljeve 143
16 Neprestano vizualizujte svoje ciljeve 153
17 Aktivirajte svoj nadsvesni um 165
18 Budite uvek fleksiblni 175
19 Oslobodite svoju urođenu kreativnost 185
20 Uradite nešto svakog dana 199
21 Istrajte na putu uspeha 207
Zaključak: Stupite u akciju još danas 223
Beleške o autoru 226

Riku Metkalfu, dobrom prijatelju, divnom suprugu i ocu porodice, velikom Amerikancu, izuzetnom preduzetniku, jednom od najboljih trgovaca svih vremena, i nadahnuću svima koji su ga poznavali. Kako bih želeo da si ovde i da možeš da pročitaš ovu knjigu. Prerano si nas napustio.

Predgovor

Ovo je knjiga namenjena ambicioznim ljudima koji žele brže da napreduju. Ako i vi razmišljate na taj način i ako se tako osećate, znači da ste upravo vi ta osoba za koju je ona napisana. Ideje sadržane na njenim stranicama uštedeće vam godine napornog rada na ostvarivanju ciljeva koji su vam najvažniji.

Održao sam više od dve hiljade predavanja i govora, pred publikom u kojoj je umelo da se nađe čak dvadeset tri hiljade ljudi, u dvadeset četiri zemlje. Moji seminari i govori trajali su različito, od pet minuta do pet dana. Uvek i u svakom slučaju, usredsređivao sam se na to da svojim slušaocima iznesem najbolje ideje koje sam tog časa mogao da nađem u vezi s konkretnom temom. Posle svih tih bezbrojnih govora na različite teme, kad biste mi dali samo pet minuta da vam se obratim i pri tom mi dopustili da vam saopštim samo jednu misao koja bi vam pomogla da budete uspešniji, rekao bih vam: „Zapišite svoje ciljeve, sačinite planove kako da ih ostvarite i potom svakodnevno delajte u skladu sa svojim planovima.”

Ovaj savet, kad biste ga se pridržavali, bio bi vam od pomoći više od bilo čega drugog što ste ikad naučili.

Mnogi koji imaju fakultetske diplome su mi rekli da im je ovaj jednostavan koncept koristio više nego četvorogodišnje studiranje. Ova ideja je izmenila moj život i živote miliona drugih ljudi. Izmeniće i vaš.

Prekretnica

Pre izvesnog vremena, grupa uspešnih ljudi se okupila u Čikagu da bi razgovarala o svojim životnim iskustvima. Svi odreda su bili milioneri i multimilioneri. Poput većine uspešnih, bili su istovremeno skromni i zahvalni na onome što su postigli i blagoslovima kojima ih je život obdario. Dok su diskutovali o razlozima tolikih svojih dostignuća u životu, najmudriji među njima je rekao da je, po njegovoj proceni, „uspeh sazdan od ciljeva, a sve ostalo samo elaboriranje na temu”.

Vaše vreme i vaš život su dragoceni. Najveće traćenje tog vremena i života predstavljaju godine nastojanja da postignete nešto što biste zapravo mogli da postignete za svega nekoliko meseci. Pridržavajući se praktičnog, oprobanog procesa zacrtavanja i ostvarivanja ciljeva iznesenog u ovoj knjizi, bićete u stanju da postignete neuporedivo više u periodu kraćem nego što ste ikad zamišljali. Brzina kojom ćete se kretati napred i naviše zadiviće i vas i sve oko vas.

Budete li se pridržavali ovih jednostavnih i lako primenljivih metoda i tehnika, bićete u stanju za svega nekoliko meseci ili godina da se vinete od bede do bogatstva. Možete da preobrazite svoj doživljaj života, od siromaštva i frustracije do izobilja i zadovoljstva. Možete da ostvarite daleko više ciljeve od svojih prijatelja i porodice i postignete u životu više od većine ljudi koje znate.

U svojim govorima, seminarima i savetovanjima, radio sam s više od dva miliona ljudi širom sveta. Svaki put sam iznova ustanovio da će osoba prosečne inteligencije, s jasnim ciljevima, optrčati mnogo krugova oko genija koji nije siguran šta zaista želi.

Moto moje lične misije se već godinama ne menja. On glasi: ,,Pomagati ljudima da ostvare svoje ciljeve brže nego što bi to ikada mogli bez moje pomoći.”

Ova knjiga sadrži prečišćenu suštinu svega što sam ikad naučio u oblasti uspeha, dostignuća i ostvarivanja ciljeva. Pridržavajući se koraka objašnjenih na stranicama koje slede, preći ćete u prve životne redove. Za moju decu, ova knjiga je namenjena da bude mapa i vodič koji će im pomoći da uvek stignu tamo gde žele, bez obzira na to gde se nalaze. Za moje prijatelje i čitaoce, napisao sam je da bih im dao oproban sistem koji mogu da upotrebe da bi se prebacili na najdirektniji put životnog napredovanja.

Dobrodošli! Velika avantura počinje.

Uvod

Dan kada se moj život izmenio

Ovo je divno vreme da se bude živ. Za kreativne i odlučne ljude, nikad nije bilo toliko mogućnosti da postignu više svojih ciljeva nego što je to danas. Bez obzira na privremene uspone i padove u ekonomiji i vašem životu, ulazimo u doba mira i prosperiteta koje nadilazi sve dosadašnje ere u ljudskoj istoriji.

1900. godine, u Americi je bilo pet hiljada milionera. Do 2000. godine, taj broj je narastao na više od pet miliona, od kojih su većina sami zaradili svoje bogatstvo, u samo jednoj generaciji. Stručnjaci predviđaju da će tokom narednih dvadeset godina nastati novih deset do dvadeset miliona milionera. Vaš cilj bi trebalo da bude da postanete jedan od njih. Ova knjiga će vam pokazati kako da to ostvarite.

Lagani početak

Kad mi je bilo osamnaest godina, napustio sam gimnaziju ne maturiravši. Prvi put sam se zaposlio kao perač sudova u kuhinji malog hotela. Odatle sam prešao na pranje kola i potom pranje podova, kao radnik jednog nastojničkog servisa. Narednih nekoliko godina, radio sam raznorazne fizičke poslove, zarađujući hleb u znoju lica svog. Radio sam u strugarama i fabrikama. Radio sam na farmama i rančevima. Radio sam kao drvoseča s motornom testerom, a između dveju sezona seče kopao bunare.

Radio sam kao građevinski radnik na visokogradnjama i kao mornar na norveškom teretnjaku na Severnom Atlantiku. Često sam spavao u kolima ili jeftinim pansionima. Sa dvadeset tri godine, radio sam kao putujući pomoćni radnik na farmama za vreme žetve, spavajući na senu u ambaru i jedući s farmerovom porodicom. Bio sam neobrazovan i ničemu specijalno vičan, a na kraju žetve sam se ponovo našao bez posla.

Kad više nisam uspevao da nađem fizičke poslove, zaposlio sam se kao trgovački putnik, prodavac na proviziju, telefonirajući firmama i nepoznatim ijudima i idući od vrata do vrata. Često mi se dešavalo da celog dana radim i ostvarim samo jednu prodaju, od koje je provizija dostajala jedva za plaćanje prenoćišta. Sve u svemu, to baš i nije bio neki naročiti životni početak.

Dan kad se moj život izmenio

A onda, jednog dana, uzeo sam list papira i zapisao neverovatan cilj. Bila je to mesečna provizija od 1000 dolara od prodaje telefonom i od vrata do vrata. Savio sam taj papir, spremio ga i više ga nikad nisam našao.

Ali, trideset dana kasnije, ceo moj život se izmenio. Za to vreme, otkrio sam tehniku zaključivanja prodaje koja je već prvog dana utrostručila moj prihod. U međuvremenu, vlasnik kompanije za koju sam radio prodao ju je preduzetniku koji se tek doselio u grad. Tačno trideset dana pošto sam zapisao svoj cilj, novi vlasnik me je pozvao i ponudio mi 1000 dolara mesečno i mesto šefa prodajne mreže, s tim da svoje prodavce naučim onome što mi je omogućilo da ostvarim daleko veću prodaju od ostalih. Prihvatio sam njegovu ponudu i, od tog dana, moj život više nikad nije bio isti.

U roku od osamnaest meseci, prešao sam s tog posla na drugi, a potom i na treći. Od trgovačkog putnika „pešaka” postao sam menadžer prodaje, s ljudima koji su prodavali za mene. Regrutovao sam i izgradio prodajnu mrežu od devedeset pet zaposlenih. Posle perioda tokom kojeg doslovno nisam znao kad ću sledeći put da jedem, došao sam dotle da sam imao pun džep novčanica od 20 dolara.

Počeo sam da učim svoje trgovačke putnike kako da zapišu svoje ciljeve i kako da efikasnije prodaju. Takoreći preko noći, povećali su svoje prihode i po deset puta. Danas su mnogi od njih milioneri i multimilioneri.

Važno je napomenuti da moj život, od tih dana u mojoj dvadeset i nekoj, nije bio glatka serija koraka koji su me vodili napred i naviše. Bilo je u njemu mnogo uspona i padova, obeleženih povremenim uspesima i privremenim neuspesima. Putovao sam, živeo i radio u više od osamdeset zemalja, naučivši usput francuski, nemački i španski jezik i radeći u dvadeset dve različite oblasti.

Kao rezultat neiskustva, a katkada i čiste gluposti, više puta mi se dešavalo da potrošim ili izgubim sve što sam stekao i da moram da počnem iznova. Kad god se to desilo, seo bih i zapisao na papiru novi niz ciljeva za sebe, služeći se metodama koje ću objasniti na stranicama koje slede.

Posle nekoliko godina nasumičnog postavljanja i ostvarivanja ciljeva, konačno sam odlučio da objedinim sve što sam naučio u jedinstven sistem. Objedinjavanjem tih ideja i strategija na jednom mestu, razvio sam metodologiju i proces zacrtavanja ciljeva koji su imali svoj početak, sredinu i kraj, i počeo da ih se pridržavam iz dana u dan.

U roku od jedne godine, moj se život još jednom promenio. U januaru te godine, živeo sam u iznajmljenom stančiću, opremljenom iznajmljenim nameštajem. Imao sam 35000 dolara duga i vozio neotplaćena polovna kola. U decembru, živeo sam u vlastitom apartmanu vrednom 100000 dolara, posedovao sam novi mercedes, uveliko otplatio sve svoje dugove i imao 50000 dolara u banci.

To je bilo onda kada sam ozbiljno rešio da uspem. Shvatio sam da je zacrtavanje ciljeva nešto neverovatno moćno. Uložio sam stotine i potom hiljade sati na čitanje i istraživanje zacrtavanja i postizanja ciljeva, sintetizujući najbolje ideje koje sam mogao da nađem u kompletan proces koji je funkcionisao s neverovatnom efikasnošću.

Svako to može

1981. godine, počeo sam da predajem svoj sistem na seminarima i grupnim radionicama, koje je do dana današnjeg pohađalo više od dva miliona polaznika u trideset pet zemalja. Počeo sam da snimam svoje kurseve na audio i video trakama, kako bi mogli da posluže i drugima. Dosad smo na tim načelima obučili stotine hiljada ljudi, na više jezika,u celom svetu.

Ono što sam ustanovio jeste da te ideje funkcionišu svugde, praktično u svim zemljama, bez obzira na vaše obrazovanje, iskustvo ili okolnosti u kojima ste počinjali.

Ono što je u svemu tome najbolje, ove ideje omogućile su i meni i hiljadama drugih da u potpunosti preuzmemo kontrolu nad svojim životima. Redovno i sistematično praktikovanje zacrtavanja ciljeva odvelo nas je od sirotinje do prosperiteta, od frustracije do ispunjenja, od lošeg učinka do uspeha i satisfakcije. Ovaj sistem će i za vas učiniti isto.

Vrlo rano sam shvatio da je bilo kakav plan bolji od nikakvog. I da nije neophodno da ponovo pronađete točak. Svi su odgovori već pronađeni. Stotine hiljada, možda milioni muškaraca i žena su počeli ni od čega i postigli ogroman uspeh pridržavajući se ovih načela. A ako su mogli drugi, možete i vi, samo ako znate kako.

Na stranicama koje slede, saznaćete dvadeset jednu od najvažnijih ideja i strategija ikad otkrivenih za postizanje svega što biste ikad mogli da poželite u životu. Otkrićete da nema granica onome što možete da postignete, sem onih koje nametnete svojoj mašti. A budući da nema granica onome što možete da zamislite, nema granica ni onome što možete da postignete. To je jedno od najvećih otkrića do kojeg se ikada došlo. A sada počnimo.

Putovanje od hiljadu milja
počinje jednim korakom.
- Konfučije

1.
Oslobodite svoj potencijal

Potencijal prosečne osobe je poput ogromnog nepreplovljenog okeana, novog neistraženog kontinenta, sveta mogućnosti koji čeka da bude oslobođen i usmeren prema nekom velikom dobru.

Brajan Trejsi

Uspeh je sazdan od ciljeva, a sve ostalo je samo elaboriranje na temu. Svi uspešni ljudi su intenzivno ciljno orijentisani. Znaju šta žele i svakodnevno se nepokolebljivo usredsređuju na to da to i postignu.

Vaša sposobnost da postavite ciljeve je osnovna veština potrebna za postizanje uspeha. Ciljevi otključavaju vratnice vašeg pozitivnog uma i oslobađaju nove ideje i energiju potrebnu za njihovo ostvarivanje. Bez ciljeva, prosto plutate nošeni strujama života. S ciljevima, letite kao strela, pravo i dosledno svojoj meti.

Istina glasi da verovatno posedujete više prirodnog potencijala no što biste mogli da iskoristite da imate i stotinu života. Sve što ste dosad postigli, samo je mali delić onoga za šta ste uistinu kadri. Jedno od pravila uspeha je sledeće: nije bitno odakle dolazite; važno je samo kuda idete. A kuda idete, određujete isključivo vi i vaše sopstvene misli.

Jasni ciljevi povećavaju vaše samopouzdanje, razvijaju vaše sposobnosti i podstiču vašu motivaciju. Instruktor prodaje Tom Hopkins kaže: „Ciljevi su gorivo u peći dostignuća."

Svoj svet stvarate sami

Možda najveće otkriće u istoriji čovečanstva jeste moć vašeg uma da kreira skoro sve aspekte vašeg života. Sve što vidite oko sebe u svetu koji je stvorio čovek počelo je kao misao ili ideja u umu jedne osobe, pre no što je bilo prevedeno u stvarnost. Sve je u vašem životu počelo kao misao, želja, nada ili san, u vašem umu ili umu nekoga drugog. Vaše misli su kreativne. Vaše misli formiraju i oblikuju vaš svet i sve što vam se dešava.

Postoji jedna velika rečenica koja rezimira suštinu svih religija, filozofija, metafizika, psihologije i uspeha, a ona glasi: **Postajete ono o čemu najčešće razmišljate.** Vaš spoljni svet naposletku postaje odraz vašeg unutrašnjeg sveta, reflektujući ono o čemu razmišljate. Sve ono o čemu razmišljate kontinuirano izranja u vašoj stvarnosti.

Hiljadama uspešnih ljudi je postavljano pitanje o čemu najčešće razmišljaju. Odgovor koji su ti uspešni ljudi uglavnom davali glasio je da razmišljaju o *onome što žele* i *kako da to ostvare*.

Neuspešni, nesrećni ljudi najčešće razmišljaju i pričaju o onome što ne žele. Pričaju uglavnom o svojim problemima i brigama i ko je za sve to kriv. Ali, uspešni ljudi kanališu svoje misli i razgovore na teme u vezi s ciljevima koje najintenzivnije priželjkuju da ostvare. Najčešće misle i pričaju o onome što žele.

Život bez jasnih ciljeva je kao vožnja kroz gustu maglu. Bez obzira na to koliko su jaka ili tehnički dobro konstruisana vaša kola, vozite polako, oklevajući, napredujući vrlo sporo čak i na najboljem drumu. Odlučivanje o ciljevima odmah rasteruje maglu i omogućava vam da se usredsredite i usmerite svoju energiju i sposobnosti. Jasni ciljevi vam omogućavaju da nagazite na papučicu za gas sopstvenog života i nezadrživo jurnete napred, u pravcu ostvarivanja onoga što uistinu želite.

Vaša automatska funkcija lociranja ciljeva

Zamislite ovu vežbu: izvadite goluba-pismonošu iz golubarnika, stavite ga u prenosivi kavez, pokrijete kavez ćebetom, stavite ga u sanduk i utovarite sanduk u kombi. Tada možete da se odvezete hiljadu milja u bilo kom smeru. Potom otvorite kombi, istovarite sanduk, izvadite kutiju, skinete ćebe i pustite goluba-pismonošu iz kaveza; on će da se vine u vazduh, napravi tri kruga i potom se nepogrešivo uputi prema svom golubarniku koji se nalazi hiljadu milja daleko. Ovu neverovatnu, kibernetičku funkciju lociranja cilja nema nijedno drugo stvorenje na Zemlji, sem čoveka.

Vi posedujete istu sposobnost da dođete do svog cilja kao golub-pismonoša, ali uz jedan čudesan dodatak. Kad ste apsolutno načisto u pogledu toga koji je vaš cilj, ne morate čak ni da znate gde je ili kako da ga ostvarite. Ali, prosto odlučivši šta je to što želite, počećete nepogrešivo da se krećete u pravcu svog cilja, a on će isto tako nepogrešivo da počne da se kreće prema vama. U pravo vreme i na pravom mestu, vi i vaš cilj ćete se sresti.

Blagodareći ovom neverovatnom kibemetičkom mehanizmu smeštenom duboko u vašem umu, gotovo uvek ostvarujemo svoje ciljeve, koji god oni bili. Ako je vaš cilj da uveče dođete kući i sednete pred televizor, skoro izvesno ćete ga i ostvariti. Ako je vaš cilj da stvorite divan život pun zdravlja, sreće i prosperiteta, isto tako ćete ga ostvariti. Poput kompjutera, vaš mehanizam za lociranje cilja je nepristrasan. Funkcioniše automatski i kontinuirano da bi vam doneo ono što želite, bez obzira na to koji ste mu program ubacili.

Priroda ne mari za veličinu vaših ciljeva. Ako ste sebi zacrtali male ciljeve, vaš mehanizam za automatsko lociranje ciljeva će vam omogućiti da postižete male ciljeve. Ako ste sebi zacrtali velike ciljeve, ova prirodna sposobnost omogućiće vam da postižete velike ciljeve. Veličina, opsežnost i detalji ciljeva o kojima se najčešće rešavate da razmišljate zavise u potpunosti od vas.

Zašto ljudi ne zacrtavaju sebi ciljeve

Evo jednog dobrog pitanja: ako je lociranje ciljeva automatsko, zašto onda tako malo ljudi ima jasne, zapisane, merljive i vremenski određene ciljeve u pravcu kojih svakodnevno napreduje? To je jedna od velikih misterija života. Verujem da postoje četiri razloga zbog kojih ljudi sebi ne zacrtavaju ciljeve.

Smatraju da ciljevi nisu važni

Pre svega, mnogi ljudi ne shvataju važnost ciljeva. Ako odrastate u kući u kojoj niko nema svoj cilj ili se krećete u društvu u kome se o ciljevima ne diskutuje niti im se pridaje značaj, vrlo lako vam se može desiti da odrastete ne znajući da će vaša sposobnost da zacrtavate i ostvarujete ciljeve imati više uticaja na vaš život nego bilo koja druga vaša veština. Osvrnite se oko sebe. Koliko je vaših prijatelja ili članova porodice načisto u pogledu svojih ciljeva i posvećeno njihovom ostvarivanju?

Ne znaju kako

Drugi razlog što ljudi nemaju ciljeve je to što jednostavno ne znaju ni kako da ih sebi odrede. Još gore, mnogi veruju kako već imaju ciljeve, a ustvari, sve što imaju jeste gomila želja ili snova, kao što su „biti srećan” ili „zaraditi mnogo para” ili „imati sređen porodični život”.

Međutim, ovo uopšte nisu ciljevi. Posredi su puke fantazije koje su nam svima svojstvene. Cilj je, pak, nešto što se vrlo jasno razlikuje od želje. Jasan je, zapisan i konkretan. Moguće ga je brzo i lako opisati drugoj osobi. Možete da ga procenite, i znate da li ste ga ostvarili ili niste.

Možete da steknete diplomu prestižnog univerziteta, a da pri tom nikad niste imali *nijedan čas* nastave zacrtavanja ciljeva. Gotovo kao da su ljudi odgovorni za obrazovni sadržaj naših škola i univerziteta potpuno slepi u pogledu važnosti zacrtavanja ciljeva za postizanje uspeha kasnije u životu. A razume se, ako za ciljeve prvi put čujete tek kao odrasla osoba, kao što je bio slučaj sa mnom, nećete imati predstavu koliko su važni za sve što radimo.

Muči ih strah od neuspeha

Treći razlog što ljudi ne određuju sebi ciljeve jeste strah od neuspeha. Neuspeh *boli*. Boli i mučan je u emocionalnom, a često i u finansijskom pogledu. Svako tu i tamo doživi neuspeh. Pri tom se svaki put rešava da mora da bude pažljiviji i izbegava neuspehe u budućnosti. Mnogi ljudi tada naprave grešku svesno sabotirajući sebe tako što ne zacrtavaju nikakve ciljeve s kojima bi mogli da dožive neuspeh. Na kraju kroz život prolaze tako što funkcionišu na mnogo nižim nivoima od onih za koje su istinski kadri.

Muči ih strah od odbijanja

Četvrti razlog što ljudi ne zacrtavaju sebi ciljeve jeste strah od odbijanja. Ljudi se boje da će ih, ako postave sebi cilj i ne ostvare ga, drugi kritikovati ili ismevati. To je jedan od razloga zbog kojih bi trebalo da držite svoje ciljeve za sebe, onda kad počnete da ih određujete. Ne govorite nikome o njima. Neka drugi vide šta ste postigli, ali ne pričajte ništa unapred. Ono što ne znaju, ne može da vas povredi.

Pridružite se onima koji spadaju u vrhunskih 3 odsto

U svojoj knjizi *Ono čemu vas ne uče na Harvardskoj poslovnoj skoli (What Thev Don't Teach You at Harvard Business School),* Mark Mekormak govori o studiji sprovedenoj na Harvardu između 1979. i 1989. 1979. godine, od polaznika postdiplomskih studija na tom univerzitetu je traženo da odgovore na pitanje: „Da li ste sebi postavili jasne, zapisane ciljeve za budućnost i sačinili planove za njihovo ostvarivanje?" Ispostavilo se da svega 3 odsto postdiplomaca ima zapisane ciljeve i planove. Trinaest odsto je imalo ciljeve, ali ne stavljene na papir. Čitavih 84 odsto nije imalo nikakvih konkretnih ciljeva, ako izuzmemo uspešno okončanje školovanja i uživanje u čarima leta.

Deset godina kasnije, 1989. godine, istraživači su ponovo intervjuisali nekadašnje postdiplomce. Ustanovili su da onih 13 odsto koji su imali ciljeve, ali ne stavljene na papir, prosečno zarađuje oko dvostruko više u odnosu na onih 84 odsto koji nisu imali nikakve ciljeve. Međutim, najviše ih je iznenadilo otkriće da onih 3 odsto postdiplomaca koji su imali jasne, zapisane ciljeve, prosečno zarađuje *deset puta* više od preostalih 97 odsto postdiplomaca *zajedno.* Jedino po čemu su se grupe razlikovale bila je jasnoća ciljeva koje su sebi postavili onda kad su bili pred sticanjem diplome.

Nema putokaza

Važnost ove jasnoće je lako razumljiva. Zamislite da stignete na obod velikog grada i kažu vam da se odvezete do kuće ili firme na određenoj adresi u tom gradu. Ali, evo i začkoljice: nema nikakvih putokaza, a vi nemate plan grada; sve što ste dobili jeste vrlo uopšten opis kuće ili firme. Pitanje glasi: šta mislite, koliko dugo bi vam trebalo da pronađete kuću ili firmu u tom gradu bez plana grada i bez putokaza?

Odgovor: verovatno biste doveka lunjali naokolo. Ako biste i natrapali na tu kuću ili firmu, bilo bi to u velikoj meri blagodareći čistoj sreći. Žalosno, ali to je način življenja mnogih ljudi.

Većina ljudi započne život besciljno putujući svetom neobeleženim na kartama. To je isto kao da u životu kreću sa polazne tačke bez ciljeva i planova. Prosto se hvataju u koštac sa stvarima onda kad naiđu na njih. Često, posle deset ili dvadeset godina rada, i dalje su bez para, nesrećni na poslu koji obavljaju, nezadovoljni svojim brakom i jedva da iole napreduju. A ipak, i dalje svake večeri dolaze kući i sedaju pred televizor, želeći i nadajući se da će stvari da krenu na bolje. Ali, uglavnom neće. Ne same od sebe.

Sreća iziskuje ciljeve

Erl Najtingejl je jednom napisao: „Sreća je progresivna realizacija dostojnih ideja, ili ciljeva."

Istinsku sreću osećamo samo onda kad napredujemo, korak po korak, prema nečemu što nam je važno. Viktor Frankl, osnivač logoterapije[1] napisao je da je najveća potreba ljudskih bića *osećaj smisla i svrhe u životu.*

Ciljevi nam pružaju osećaj smisla i svrhe. Ciljevi nam daju osećaj za pravac. Krećući se prema cilju, osećamo se srećniji i snažniji. Osećamo da imamo više energije i da smo efikasniji. Osećamo se sposobniji i imamo više poverenja u sebe i svoje sposobnosti. Svaki korak koji preduzmemo u pravcu svojih ciljeva pojačava naše uverenje da ubuduće možemo da zacrtamo i ostvarimo još veće ciljeve.

Danas je više ljudi uplašeno od promena i brine o budućnosti nego u ijednom drugom periodu naše istorije. Jedna od velikih koristi zacrtavanja ciljeva jeste to što nam ciljevi omogućavaju da *kontrolisemo pravac promena* u svom životu. Ciljevi nam omogućavaju da obezbedimo da promene u našem životu uglavnom određujemo i usmeravamo sami. Ciljevi nam omogućavaju da ulijemo smisao i svrhu u sve što radimo.

Jedno od najvažnijih učenja grčkog filozofa Aristotela bilo je da je čovek teleološki organizam[2]. Grčka reč *teleos* znači *ciljevi.* Aristotel je zaključio da je celokupno ljudsko delovanje na neki način svrsishodno. Srećni ste samo onda kad radite nešto što vas približava onome što želite. To nameće neka velika pitanja: Koji su vaši ciljevi? Koje svrhe imate na umu? Gde želite da se nađete na kraju dana?

---

1) Egzistencijalni tip psihoterapije koji počiva na tvrdnji da mentalno zdravlje čoveka zavisi od svesti o smislu njegovog života. Prim. prev.,

2) Teleologija (grč.) učenje o svrhovitosti; filozofski pravac prema kome je sve u prirodi svrsishodno uređeno, pa svaki razvoj ostvaruje unapred određene ciljeve. Prim. prev

Jasnoća je sve

Vaš urođeni potencijal je neverovatan. Imate u sebi, ovog časa, sposobnost da ostvarite skoro svaki cilj koji možete sebi da postavite. Vaša najveća odgovornost prema samom sebi jeste da uložite onoliko vremena koliko je potrebno da biste bili apsolutno načisto sami sa sobom u pogledu onoga što želite i kako najbolje možete to i da ostvarite. Što je veća jasnoća u pogledu vaših istinskih ciljeva, to će se više potencijala oslobađati u vašem životu.

Verovatno ste čuli o tome da prosečna osoba koristi svega 10 odsto svog potencijala. Žalosna činjenica je da, prema podacima Stenfordovog univerziteta, prosečna osoba funkcioniše sa svega oko 2 odsto svog mentalnog potencijala. Ostatak samo čuči u rezervi, i čuva se za neka kasnija vremena. To je isto kao da vam roditelji ostave nasledstvo vredano 100000 dolara, a vi od toga za života uzmete i potrošite samo 2000. Preostalih 98000 dolara prosto stoji na računu, sasvim neiskorišćeno.

Razvijajte goruću čežnju

Polazna tačka za ostvarivanje svih ciljeva jeste *čežnja.* Morate da razvijete intenzivnu, goruću čežnju prema svojim ciljevima, ako odista želite da ih ostvarite. Tek onda kad vaša čežnja postane dovoljno jaka, imaćete i energije i unutrašnjeg poriva da prevaziđete sve prepreke koje će vam se naći na putu.

Dobra vest glasi da možete da postignete gotovo sve što dovoljno dugo i žarko priželjkujete.

Velikog naftnog magnata, milijardera H. L. Hanta su jednom prilikom pitali koja je tajna njegovog uspeha. Odvratio je da su za uspeh potrebne dve i samo dve stvari. Prvo, rekao je, morate *tačno* da znate šta želite. Većina ljudi nikad ne donese tu odluku. Drugo, rekao je, morate da odredite *cenu* koju ćete morati da platite da biste to i postigli i potom da se date na posao da je plaćate.

Model uspeha „menza”

Život više liči na menzu nego na restoran. U restoranu, pojedete kompletan obrok i potom platite račun. Ali, u menzi, prvo stajete u red sa poslužavnikom i sami uzimate ono što hoćete, zatim plaćate, i tek onda jedete. Mnogi ljudi greše, misleći da će cenu da plate tek pošto dožive uspeh. Sede ispred peći života i kažu: „Prvo mi daj toplotu, a ja ću posle toga da ubacim ogrev.”

Kao što je veliki govornik na temu motivacije Zig Zigler jednom rekao: „Lift koji vodi do uspeha je u kvaru. Ali, stepenište je uvek dostupno.”

Drugo važno Aristotelovo opažanje bio je njegov zaključak da krajnja svrha ljudskog delanja jeste ostvarivanje lične sreće. Šta god da radite, rekao je, time nastojite da na ovaj ili onaj način postanete srećniji. Možda ćete uspešno ostvariti sreću, a možda i nećete, ali ona je uvek vaš krajnji cilj.

Ključ za sreću

Zacrtavanje ciljeva, svakodnevni rad na njihovom ostvarivanju i njihovo konačno postizanje jeste ključ životne sreće. Zacrtavanje ciljeva je toliko moćno da vas i sam čin razmišljanja o vašim ciljevima čini srećnim, čak i pre no što preduzmete prvi korak ka njihovom ostvarivanju.

Da biste otključali i oslobodili svoj puni potencijal, trebalo bi da stvorite naviku da do kraja života svakodnevno zacrtavate sebi ciljeve i radite na njihovom ostvarenju. Trebalo bi da razvijete usredsređenost laserske preciznosti, kako biste uvek razmišljali i govorili o onome što želite, umesto o onome što ne želite. Morate da rešite, od sad pa nadalje, da budete organizam sposoban da locira cilj, poput dirigovanog projektila ili goluba-pismonoše, nepogrešivo se krećući ka ciljevima koji su vam važni. Nema bolje garancije za dug, srećan, zdrav i prosperitetan život od kontinuiranog rada na tome da budete, imate i postižete sve više stvari koje istinski želite. Jasni ciljevi vam omogućavaju da oslobađate svoj puni potencijal za lični i profesionalni uspeh. Ciljevi vam omogućavaju da prevaziđete sve prepreke i učinite svoja buduća dostignuća neograničenim.

OSLOBODITE SVOJ POTENCIJAL

1 Zamislite da posedujete urođenu sposobnost da postignete svaki cilj koji sebi postavite. Šta uistinu želite da budete, imate i radite?

2 Koje aktivnosti vam pružaju najjači osećaj smisla i svrhe u životu?

3 Sagledajte svoj trenutni privatni i poslovni život i identifikujte način na koji je vaše vlastito razmišljanje kreiralo vaš svet. Šta bi trebalo, ili šta biste mogli da izmenite?

4 O čemu najčešće razmišljate i pričate - o onome što želite, ili o onome što ne želite?

5 Koju ćete cenu morati da platite da biste postigli ciljeve koji su vam najvažniji?

6 Šta bi trebalo odmah da preduzmete kao rezultat odgovora na navedena pitanja?

2.
Preuzmite komandu nad svojim životom

Opšte je pravilo da čovek vrlo malo duguje onome sa čim se rađa - čovek je ono što sam od sebe napravi.

- Aleksander Grejem Bel

Kad sam imao dvadeset jednu godinu, bio sam švorc i živeo sam u malom jednosobnom stanu. Bila je ciča zima, a ja sam preko dana radio na građevini. Uveče uglavnom nisam mogao sebi da priuštim da izađem negde iz stana, u kome je makar bilo toplo, tako da sam imao mnogo vremena za razmišljanje.

Jedne večeri, dok sam sedeo za svojim malim kuhinjskim stolom, sevnuo je nekakav blic u mojoj svesti. Promenio je moj život. Iznenada sam shvatio da će sve što će mi se dešavati do kraja života zavisiti od mene. Da mi niko neće pomoći. *Da nema nikog ko će da me vadi iz bule.*

Bio sam hiljadama milja od kuće, bez namere da se skoro vraćam tamo. Tog trenutka sam jasno video da bilo kakva promena u mom životu mora da počne od mene. Ako se ja ne promenim, ništa drugo neće. Ja sam bio odgovoran.

Veliko otkriće

Još uvek se sećam tog trenutka. Otprilike, kao prvi skok padobranom - zastrašujući i uveseljavajući u isto vreme. Stajao sam na samom rubu života. I odlučio sam da skočim. Od tog trenutka nadalje, prihvatio sam se komande nad vlastitim životom. Znao sam da, ako želim da situacija bude drugačija, ja moram da budem drugačiji. Sve je zavisilo od mene.

Kasnije sam shvatio da je prihvatanje potpune odgovornosti za vlastiti život zapravo džinovski korak kojim se iz detinjstva prelazi u svet odraslih. Žalosno, ali mnogi nikad ne naprave taj korak. Srećem bezbroj muškaraca i žena u četrdesetim i pedesetim godinama života koji još uvek gunđaju i žale se na ranija loša iskustva i još uvek krive druge ljude za svoje probleme i životne okolnosti. Mnogi ljudi su i dalje ljuti zbog nečega što su njihovi roditelji učinili ili nisu učinili za njih pre dvadeset, trideset ili, čak, četrdeset godina. Zarobljeni su u prošlosti i ne mogu da se otrgnu od nje.

Vaši najgori neprijatelji

Najveći neprijatelji uspeha i sreće su *negativne emocije* bilo koje vrste. Negativne emocije vas koče, zamaraju i oduzimaju životu svaku radost. Negativne emocije su oduvek nanosile više štete pojedincima i društvima nego sve pošasti u istoriji.

Jedan od vaših najvažnijih ciljeva, ako želite da budete istinski srećni i uspešni, jeste da se oslobodite negativnih emocija. Srećom, to možete, samo ako naučite kako.

Negativne emocije straha, samosažaljenja, zavisti, ljubomore, osećanja inferiornosti i, naposletku, *besa,* najčešće su posledice dejstva četiri faktora. Kad njih identifikujete i otklonite ih iz svog razmišljanja, vaše negativne emocije automatski nestaju. Kad vaše negativne emocije iščeznu, uplovljavaju pozitivne emocije ljubavi, spokoja, radosti i entuzijazma koje ih zamenjuju, a ceo vaš život menja se na bolje, katkada za samo nekoliko minuta ili, čak, sekundi.

Prestanite da se opravdavate

Prvi od četiri osnovna uzroka negativnih emocija jeste *opravdavanje.* Možete da budete negativni samo dok pokušavate da opravdate pred sobom i drugima svoje *pravo* da iz nekog razloga budete ljuti ili uznemireni. Upravo zato ljutiti ljudi neprestano objašnjavaju i elaboriraju razloge svojih negativnih osećanja. Međutim, ako ne možete da *opravdate* svoju negativnost, ne možete ni da budete ljuti.

Na primer, osoba biva otpuštena usled promene ekonomske situacije i pogoršanja prodaje u kompaniji. Međutim, ta osoba je ljuta na svog šefa zbog te odluke i svoju ljutnju opravdava opisujući sve moguće razloge zbog kojih njeno otpuštanje nije fer. Čak se toliko naljuti da se rešava na tužbu sudu ili nekakvu osvetu. Sve dok nastavlja da opravdava negativna osećanja prema svom šefu ili kompaniji, njene negativne emocije je obuzimaju i kontrolišu veći deo njenog života i razmišljanja.

Međutim, čim ta osoba kaže: „Dobro, otpustili su me. I to se dešava. Nije posredi ništa lično. Ljude otpuštaju svakog dana. Nego, bolje da se sad bacim na traženje drugog posla,” njene negativne emocije iščezavaju. Smiruje se, načisto je sa sobom i usredsređena je na cilj i korake koje joj valja preduzeti da bi se ponovo zaposlila. Čim prekine s opravdavanjem, postaje pozitivnija i efikasnija osoba.

Odbijte da racionalizujete i nalazite izgovore

Drugi uzrok negativnih emocija je *racionalizovanje.* Kad racionalizujete, zapravo pokušavate da date „društveno prihvatljivo objašnjenje za inače društveno neprihvatljiv postupak”.

Racionalizujete da biste objasnili ili bacili povoljnu svetlost na nešto što ste uradili, a zbog čega vam je neprijatno ili ste nesrećni. Izgovarate se zbog svog postupka stvarajući objašnjenje koje *dobro zvuči,* mada znate da ste bili aktivan učesnik onoga što se desilo. Često vrlo iskomplikujete stvar ne biste li dokazali da ste u pravu i da je vaše ponašanje, s obzirom na okolnosti, bilo sasvim prihvatljivo. Ovakvo racionalizovanje doprinosi opstajanju negativnih emocija.

Racionalizovanje i opravdavanje uvek zahtevaju da proglasite nekog ili nešto drugo izvorom ili uzrokom svog problema. Sebi dodeljujete ulogu žrtve, dok od druge osobe ili organizacije pravite ugnjetača ili „negativca”.

Uzdignite se iznad tuđeg mišljenja

Treći uzrok negativnih emocija jeste preterana zabrinutost ili preosetljivost u pogledu načina na koji vas tretiraju drugi ljudi. Kod nekih osoba, celokupnu predstavu koju imaju o sebi određuje način na koji drugi ljudi razgovaraju s njima, obraćaju im se ili, čak, način na koji ih gledaju. Nemaju baš visoko mišljenje o vlastitoj vrednosti, sem onog koje zasnivaju na tuđim mišljenjima, a ako su ta mišljenja iz bilo kog razloga, stvarnog ili imaginarnog, negativna, „žrtvu” odmah počinju naizmenično da prožimaju ljutnja, neprijatnost, stid, osećaj manje vrednosti, pa čak i depresija, samosažaljenje i očaj. To objašnjava zašto psiholozi kažu da sve što radimo, radimo zato da bismo zaradili poštovanje drugih ljudi ili, u najmanju ruku, da bismo izbegli da to poštovanje *izgubimo.*

Shvatite da niko drugi nije odgovoran

Četvrti razlog negativnih emocija, najgori od svih, jeste *prebacivanje krivice na druge.* Kad na svojim seminarima nacrtam „drvo negativnih emocija”, njegovo stablo ilustrujem kao sklonost ka okrivljavanju drugih ljudi za naše probleme. Kad jednom presečete stablo, svi plodovi na drvetu, sve ostale negativne emocije, odmah umiru, baš kao što se sve lampice na božićnoj jelci pogase kad izvučete utičnicu iz zidnog utikača.

Odgovornost kao protivotrov

Protivotrov za negativne emocije svih vrsta jeste prihvatanje potpune odgovornosti za situaciju u kojoj se nalazite. Ne možete da kažete: „Ja sam odgovoran za ovo!” a da se i dalje osećate ljuti. Sam čin privatanja odgovornosti prekida vrzino kolo i poništava bilo kakve negativne emocije koje su vas možda mučile.

Otkriće ove jednostavne, ali snažne afirmacije: „Ja sam odgovoran za ovo!” i njena trenutna sposobnost da eliminiše negativne emocije predstavljali su prekretnicu u mom životu, isto kao i u životu stotina hiljada mojih učenika.

Zamislite samo! Možete da se oslobodite negativnih emocija i počnete da preuzimate kontrolu nad svojim životom jednostavno tako što ćete reći: „Ja sam odgovoran za ovo!” kad god počnete da se iz bilo kog razloga ljutite ili nervirate.

Tek kad se oslobodite negativnih emocija, preuzimanjem potpune odgovomosti, možete da počnete da zacrtavate i ostvarujete ciljeve u svim oblastima svog života. Tek kad budete *slobodni,* intelektualno i emocionalno, možete početi da usmeravate svoju energiju i entuzijazam u pravcu napretka. Bez prihvatanja potpune lične odgovornosti, nije moguć nikakav napredak. S druge strane, kad prihvatite potpunu odgovornost za svoj život, nema granica onome što možete da budete, radite i imate.

Prestanite da okrivljavate druge

Od sada pa nadalje, odbijajte da okrivljavate bilo koga za bilo šta u prošlosti, sadašnjosti ili budućnosti. Kao što je rekla Elinor Ruzvelt: „Niko ne može da vas natera da se osećate manje vredni ukoliko vi ne pristajete na to.” Komičar Badi Heket je jednom rekao: „Nikad se ne durim; dok se vi durite, oni se zabavljaju!”

Od sada pa nadalje, odbijajte da se izgovarate ili opravdavate svoje ponašanje. Ako pogrešite, recite: „Izvinjavam se,” i dajte se na posao da grešku ispravite. Kad god okrivljujete nekog drugog ili tražite izgovore, lišavate se dela svoje snage. Osećate se slabašni i mali. U sebi, osećate se negativno i ljutito. Odbijte da radite sebi tako nešto.

Kontrolišite svoje emocije

Da bi vaš um ostao pozitivan, odbijte da kritikujete, žalite se ili osuđujete druge ljude za bilo šta. Kad god kritikujete nekoga, žalite se na nešto što vam se ne dopada ili osuđujete nekog zbog nečega što je učinio ili nije učinio, inicirate u sebi osećanja negativnosti i ljutnje. I onda ste vi onaj koji pati. Vaša negativnost ni najmanje ne pogađa drugu osobu. Biti ljut na nekog znači dozvoljavati mu da kontroliše vaše emocije, a time često i celokupan kvalitet vašeg života, i to na duge staze. To je jednostavno glupo.

Imajte na umu ono što je Geri Zukav rekao u svojoj knjizi *Sedište duše (Seat of the Soul):* „Pozitivne emocije nam daju snagu; negativne emocije je oduzimaju.” Pozitivne emocije, kao što su sreća, oduševljenje, ljubav i entuzijazam, doprinose da se osećate jači i da imate više samopouzdanja. Negativne emocije, kao što su ljutnja, povređenost ili okrivljavanje drugih, iscrpljuju vas i čine odbojnim, razdražljivim i nepoželjnim u društvu.

Čim odlučite da prihvatite potpunu odgovomost za sebe, svoju situaciju i sve što vam se događa, možete samouvereno da se posvetite svom poslu i događajima u svom životu. Postajete „gospodar svoje sudbine i kapetan vlastite duše”.

Zdravo, g. predsedniče!

U jednoj studiji rađenoj u Njujorku pre oko 3 godine, istraživači su ustanovili da ljudi koji su se svrstali u vrhunskih 3 odsto u svakoj branši imaju poseban stav koji ih odvaja od onih prosečnih u istim oblastima. Taj stav je bio sledeći: sagledavali su sebe tokom cele svoje karijere kao *samozaposlene,* bez obzira na to čiji je potpis stajao na njihovom platnom čeku. Smatrali su sebe odgovornima za svoju kompaniju, baš kao da su je lično posedovali. I vi bi trebalo da radite isto.

Od ovog časa nadalje, smatrajte se predsednikom korporacije za pružanje usluga samom sebi. Smatrajte sebe samozaposlenim. Smatrajte da u potpunosti kontrolišete svaki delić svog života i karijere. Podsećajte sebe da se nalazite tu gde se nalazite i da ste to što jeste zato što ste nešto učinili ili niste učinili. Vi ste umnogome arhitekta vlastite sudbine.

Vi birate, vi odlučujete

Ceo svoj dosadašnji život ste odredili izborima i odlukama koje ste doneli ili *propustili* da donesete. Ako u vašem životu postoji bilo šta što vam se ne dopada, sami ste odgovorni za to. Ako postoji bilo šta zbog čega ste nesrećni, na vama je da preduzmete neophodne korake da to promenite i poboljšate, da bi vam više odgovaralo.

Kao predsednik korporacije za pmžanje usluga samom sebi, u potpunosti ste odgovorni za sve što radite i za rezultate onoga što radite. Odgovorni ste za posledice svojih postupaka i svoje ponašanje. Nalazite se tu gde se danas nalazite, i vi ste to što danas jeste zato što ste sami tako odlučili.

Umnogome, danas zarađujete tačno onoliko koliko ste odlučili da zarađujete, ni manje ni više. Ako niste zadovoljni svojim sadašnjim prihodima, odlučite da zarađujete više. Postavite to sebi kao cilj, sačinite plan i punom parom radite ono što je potrebno da radite da biste zarađivali onoliko koliko želite.

Kao predsednik vlastite karijere i vlastitog života, kao arhitekta vlastite sudbine, slobodni ste da donosite vlastite odluke. Vi ste šef. Vi ste glavni.

Razvijte vlastitu strategiju

Baš kao što je predsednik korporacije odgovoran za strategiju i aktivnosti te korporacije, vi ste odgovorni za lično strategijsko planiranje vlastitog života i karijere. Odgovorni ste za celokupnu upravnu strategiju - zacrtavanje ciljeva, pravljenje planova, ustanovljavanje mera i rad na ostvarivanju rezultata.

Odgovorni ste za postizanje određenog učinka - kvaliteta i kvantiteta rada koji pmžate i rezultata koje se očekuje da dobijete.

Kao predsednik, odgovorni ste za marketinšku strategiju - vlastito promovisanje i napredovanje, stvaranje svog imidža i „pakovanje” sebe kao proizvoda tako da možete da se prodate po najvišoj ceni na konkurentnom tržištu.

Odgovorni ste za finansijsku strategiju - za odlučivanje o tome koliko svojih usluga želite da prodate, koliko želite da zaradite, brzinu kojom želite da se povećava vaš godišnji prihod, sumu koju želite da uštedite ili uložite, kao i sopstvenu „neto” vrednost kad jednom rešite da se penzionišete. Sve ove cifre zavise isključivo od vas.

Odgovorni ste za svoju strategiju s ljudima i svoje veze s njima, kod kuće i na radnom mestu. Svojim učenicima savetujem da „pažljivo biraju šefa”. Vaš izbor šefa imaće ogroman uticaj na to koliko zarađujete, koliko brzo napredujete i koliko srećni ćete biti na svom poslu.

Pravite nove izbore, donosite nove odluke

Na isti način, vaš izbor partnera i prijatelja imaće isto toliko ili još više veze s vašim uspehom i srećom nego sve ostale odluke koje donosite. Ako vas trenutni izbor ne čini srećnim, na vama je da preduzmete korake da ga poboljšate ili promenite.

Najzad, kao predsednik, isključivo vi komandujete ličnim istraživanjem i razvojem, svojom obukom i učenjem. Na vama je da odredite talente, stručnost, znanja i suštinske sposobnosti koje će vam biti potrebne da biste zarađivali onoliko koliko želite da zarađujete u narednim mesecima i godinama. Takođe, vaša je odgovornost da ulažete novac i vreme u sticanje i razvijanje tih znanja i stručnosti. Niko to neće uraditi umesto vas. Nezaobilazna istina glasi da nikome nije do vas stalo koliko vama samima.

Postanite „roba na ceni”

Da biste ovu analogiju odveli malo dalje, zamislite sebe kao kompaniju čije se akcije visoko kotiraju na tržištu. Mogu li ljudi da ulažu u vaše akcije i budu sigurni da će one u narednim mesecima i godinama da nastave da dobijaju na vrednosti i postaju sve profitabilnije? Da li ste „roba na ceni” ili vaša vrednost na tržištu opada?

Ako ste odlučili da budete „roba na ceni”, koja je vaša strategija za povećavanje vašeg prihoda za 25 do 30 odsto svake godine, godinu za godinom? Kao predsednik vlastitog života, kao bračni partner ili roditelj u vlastitoj porodici, ljudima koji su vam u životu važni dugujete da se uvek nalazite na krivulji koja se penje, da s godinama neprestano povećavate svoju vrednost, prihode i profitabilnost.

Stanite za kormilo sopstvenog života

Odsad pa nadalje, gledajte sebe i o sebi mislite kao o gospodaru sopstvene sudbine, osobi koja u potpunosti kontroliše sopstveni život. Gledajte sebe kao predsednika korporacije za pružanje usluga vama samima, moćnu osobu, u potpunosti samoopredeljenu i samousmerenu.

Odbijte da kukate i žalite zbog nečega što se desilo u prošlosti, što ne može da se izmeni. Umesto toga, orijentišite se prema budućnosti i razmišljajte o onome što želite i kuda idete. Iznad svega, razmišljajte o svojim ciljevima. Sam čin razmišljanja o vašim ciljevima čini vas iznova pozitivnim i svrsishodnim.

Odredite mesto svoje kontrole

Opsežan korpus psihološke literature okreće se oko teorije o mestu kontrole. Tokom više od pedeset godina dugog istraživanja, psiholozi su ustanovili da je naše mesto kontrole faktor koji određuje našu sreću ili nesreću u životu. Evo i zašto.

Ljudi s *unutrašnjim* mestom kontrole osećaju da u potpunosti kontrolišu svoj život. Osećaju se jaki, samopouzdani i moćni. Uopšte su optimistični i pozitivni. Osećaju se odlično u vlastitoj koži i umnogome upravljaju svojom sudbinom.

S druge strane, ljudi sa *spoljašnjim* mestom kontrole imaju osećaj da su pod kontrolom spoljašnjih faktora, preko šefa, računa, braka, problema iz detinjstva i trenutne životne situacije. Čini im se da nemaju kontrolu i to ima za posledicu da se osećaju slabi, ljutiti, uplašeni, negativni, neprijateljski raspoloženi i nemoćni.

Dobra vest glasi da postoji direktan odnos između količine odgovornosti koju prihvatate i količine kontrole koju osećate. Što više govorite:„Ja sam odgovoran za ovo!" to više razvijate unutrašnje mesto kontrole i osećate se jači i samopouzdaniji.

Zlatni trougao

Postoji i direktna veza između odgovornosti i sreće. Što više odgovornosti prihvatate, postajete sve srećniji. Čini se da ta tri elementa - odgovornost, kontrola i sreća - idu u paketu.

Što više odgovornosti prihvatate, osećate da imate više kontrole. Što više kontrole osećate da imate, postajete sve srećniji i samopouzdaniji. Kad se osećate pozitivno i da vladate nad svojim životom, zacrtavaćete sebi veće i izazovnije ciljeve. Takođe, imaćete energije i odlučnosti da ih ostvarite. Osećaćete da držite svoj život u svojim rukama i da možete da učinite s njim sve što odlučite.

U vašim je rukama

Polazna tačka zacrtavanja ciljeva za vas jeste shvatanje da posedujete praktično neograničen potencijal da budete, imate ili radite sve što zaista želite u životu, ako to dovoljno žarko želite i ako ste spremni da radite dovoljno dugo i naporno da biste to i postigli.

Drugi deo zacrtavanja ciljeva jeste prihvatanje potpune odgovornosti za vaš život i za sve što vam se događa, bez prebacivanja krivice na druge i bez izgovora.

Imajući ova dva koncepta jasno na umu - da imate neograničen potencijal i da je odgovornost samo vaša - sada ste spremni da krenete na sledeći korak, a to je da počnete da osmišljavate svoju idealnu budućnost.

PREUZMITE KOMANDU NAD SVOJIM ŽIVOTOM

1 Identifikujte najveće probleme ili izvore negativnosti koje danas imate u životu. Na koji ste način odgovorni za takvu situaciju?

2 Posmatrajte sebe kao predsednika vlastite kompanije. Kako biste drugačije reagovali da posedujete 100 odsto akcija?

3 Odlučite još danas da prestajete da okrivljavate druge za bilo šta i umesto toga prihvatite potpunu odgovornost u svim oblastima svog života. Šta bi trebalo da preduzmete?

4 Prestanite da tražite izgovore i počnite da napredujete. Zamislite da su vaši omiljeni izgovori u stvari potpuno neosnovani, i ponašajte se u skladu s tim.

5 Posmatrajte sebe kao primarnu stvaralačku snagu u svom životu. Nalazite se tu gde se nalazite i to ste što ste blagodareći svojim vlastitim izborima i odlukama. Šta biste promenili?

6 Odlučite još danas da opraštate svima koji su vas ikad na bilo koji način povredili. Oslobodite se toga. Odbijte svaku dalju raspravu u vezi s tim. Umesto toga, zaokupite se radeći ono što vam je važno, kako ne biste imali vremena da ponovo razmišljate o tome.

3.

Stvorite svoju vlastitu budućnost

Postaćete sitni koliko i želja koja vas drži pod kontrolom; veliki koliko i vaša dominantna težnja.

- Džejms Alert

U više od tri hiljade i trista studija lidera sprovedenih tokom godina, postoji jedan poseban kvalitet koji se izdvaja, jedan kvalitet koji je zajednički svim velikim liderima. To je kvalitet *vizije.* Lideri imaju viziju. Oni koji nisu „krojeni” za lidere je nemaju.

Već sam rekao da je najvažnije otkriće u celokupnoj ljudskoj istoriji to da postajemo ono o čemu najčešće razmišljamo. O čemu, dakle, najčešće razmišljaju lideri? Odgovor glasi da lideri razmišljaju o *budućnosti,* o tome kuda idu i šta mogu da učine da bi tamo i stigli.

Oni koji nemaju „štofa” za vođu, s druge strane, razmišljaju o sadašnjosti i trenutnim zadovoljstvima i problemima. Razmišljaju i brinu o prošlosti i onome što se već dogodilo i ne može da se promeni.

Razmišljajte o budućnosti

Ovaj liderski kvalitet nazivamo „orijentacijom ka budućnosti”. Lideri razmišljaju o budućnosti i onome što žele da postignu i gde žele da dospeju jednog dana. Lideri razmišljaju o onome što žele i onome šta mogu da urade da bi to i ostvarili. Dobra vest glasi da onda kad počnete da razmišljate o svojoj budućnosti, vi zapravo počinjete da razmišljate kao *lider,* i da ćete ubrzo imati rezultate kakve imaju lideri.

Dr Edvard Benfild sa Harvarda je zaključio, posle više od pedeset godina istraživanja, da je „dugoročna perspektiva” najvažnija determinanta finansijskog i ličnog uspeha u životu. Benfild je dugoročnu perspektivu definisao kao „sposobnost razmišljanja nekoliko godina unapred, uz istovremeno donošenje odluka u sadašnjosti”. Ovo je jedno od najvažnijih otkrića svih vremena. Samo razmišljajte! Što više unapred sežete u mislima, to bolje odluke ćete donositi sada, da biste osigurali da ta budućnost postane stvarnost.

Postanite milioner

Na primer, ako ste od svoje dvadesete do šezdesetpete godine ostavljali na stranu 100 dolara mesečno, i uložili ste taj novac u uzajamni fond koji vam je godišnje donosio prosečno 10 odsto zarade na uloženo, kad se penzionišete, bićete „teški” više od 1 118 000 dolara.

Svako ko je zaista želeo, mogao je da uštedi 100 dolara mesečno, samo ako je imao dovoljno dugoročnu perspektivu. To znači da ljudi koji sada počinju da rade mogu vremenom da postanu milioneri, samo ako dovoljno rano počnu, dosledno štede i drže se svoje dugoročne vizije o finansijskoj nezavisnosti.

Kreirajte petogodišnju fantaziju

U ličnom strategijskom planiranju, trebalo bi da počnete i od dugoročnog sagledavanja vlastitog života. Trebalo bi da počnete praktikujući *idealizovanje* u svemu što radite. U procesu idealizovanja, kreirajte za sebe *petogodišnju fantaziju* i počnite da razmišljate kako bi za pet godina izgledao vaš život ako biste bili savršeni u svakom pogledu.

Najveća prepreka zacrtavanju ciljeva su „samoograničavajuća ubeđenja”. Ona podrazumevaju oblasti u kojima za sebe verujete da ste na neki način ograničeni. Možda za sebe verujete da ste nedovoljno sposobni ili inferiorni u oblastima kao što su inteligencija, sposobnost, talenat, kreativnost, karakter, ili nešto drugo. Posledica toga jeste da potcenjujete sebe. A potcenjujući sebe, ili uopšte *ne zacrtavate* ciljeve ili ciljate vrlo *nisko,* mnogo niže od onoga što ste odista kadri da postignete.

Zamislite da nema ograničenja

Kombinovanjem *idealizovanja* i *orijentacije ka budućnosti,* poništavate ili neutrališete ovaj proces samoograničavanja. Zamislite načas da nemate *nikakvih ograničenja.* Zamislite da posedujete sve vreme, talente i sposobnosti koji bi ikad mogli da vam zatrebaju da biste postigli bilo koji cilj koji sebi postavite. Bez obzira na to gde se trenutno u životu nalazite, zamislite da imate sve prijatelje, veze i kontakte koji su vam potrebni da biste otvorili svaka vrata i postigli sve ono što stvarno želite. Zamislite da nema nikakvih ograničenja u pogledu toga šta možete da budete, imate ili radite u nastojanju da ostvarite ciljeve koji su vam istinski važni.

Primenjujte razmišljanje „plavo nebo”

U studiji Čarlsa Garfilda o „vrhunskim izvođačima”, ovaj istraživač je došao do zanimljivog otkrića. Analizirao je muškarce i žene koji su na poslu godinama postizali samo prosečne rezultate, da bi iznenada postigli ogroman uspeh i dostignuće. Ustanovio je da je na „uzletnoj tački” svako od njih počeo da primenjuje ono što je on nazvao razmišljanjem „plavo nebo”.

Kod tog tipa razmišljanja, zamišljate da je za vas sve moguće, dostupno kao pogled u vedro plavo nebo, bez granica. Projektujete nekoliko narednih godina i zamišljate da je vaš život u svakom pogledu savršen. Zatim se osvrćete na svoj trenutni položaj i postavljate sebi sledeće pitanje: Šta bi trebalo da mi se desi da bih mogao da stvorim svoju savršenu budućnost?

Zatim se vraćate tamo gde se sada nalazite u vlastitom umu, i pitate: Šta bi odsad pa nadalje trebalo da mi se dešava da bih jednog dana u budućnosti postigao sve svoje ciljeve?

Odbijte da ugrozite svoje snove

Praktikujući idealizovanje i orijentaciju ka budućnosti, ne ugrožavate svoje snove i vizije koje imate za sebe i svoju budućnost. Ne posežete za skromnijim ciljevima ili polovičnim uspesima. Umesto toga, „sanjate velike snove” i unapred ih projektujete u umu, kao da ste jedna od najmoćnijih osoba u univerzumu. Stvarate svoju savršenu budućnost. Odlučujete šta zaista želite pre no što se vratite u sadašnji trenutak i zaokupite se onim što je za vas, u trenutnim okolnostima, moguće.

Počnite od svog biznisa i karijere. Zamislite da se vaš poslovni život, tokom narednih pet godina, odvija savršeno. Odgovorite na sledeća pitanja:

1. Kako bi taj život izgledao?
2. Šta biste radili?
3. Kako biste to radili?
4. S kim biste radili? Koji biste nivo odgovornosti imali?
5. Koje vrste stručnosti i sposobnosti biste imali?
6. Koje vrste ciljeva biste ostvarivali?
7. Koji nivo statusa biste imali u svojoj branši?

Praktikujte razmišljanje bez granica

Pošto odgovorite na ova pitanja, zamislite da nemate ograničenja. Zamislite da je za vas sve moguće. Piter Draker je jednom prilikom rekao: „Umnogome precenjujemo ono što možemo da postignemo u roku od jedne godine. Ali, takođe umnogome potcenjujemo ono što možemo da postignemo u roku od pet godina.” Ne dozvolite da se to i vama desi.

A sad, idealizujte svoj savršeni finansijski život jednog dana u budućnosti:

1. Koliko biste novca zaradili u roku od pet godina počevši od danas?
2. Kakav život biste vodili?
3. Kakvu kuću biste imali?
4. Kakva biste kola vozili?
5. Kakvu vrstu luksuznih materijalnih dobara biste priuštili sebi i svojoj porodici?
6. Koliko biste novca imali u banci?
7. Koliku sumu biste uspevali da uštedite i uložite na mesečnom i godišnjem nivou?
8. Koliku neto-vrednost biste želeli da imate kad se penzionišete?

Zamislite da imate magičnu tablicu. Na njoj možete da zapišete sve što želite. Možete i da izbrišete sve što se dogodilo u prošlosti i kreirate za budućnost onakvu sliku kakvu želite. Možete da je izbrišete kad god hoćete i počnete iznova. Nemate ograničenja.

Zamislite savršen porodični život

Sagledajte svoje porodične i ostale odnose i projektujte ih pet godina u budućnost:
1. Kad bi vaš porodični život za pet godina bio savršen, kako bi on izgledao?
2. S kim biste bili? S kim *ne biste više* bili?
3. Gde i kako biste živeli?
4. Koju vrstu životnih standarda biste imali?
5. Kakve biste odnose imali s najvažnijim ljudima u svom životu pet godina od danas, kad bi sve, u svakom pogledu, bilo savršeno?

Kad fantazirate i zamišljate svoju savršenu budućnost, jedino pitanje koje postavljate sebi jeste: *“Kako?”* To je najmoćnije pitanje od svih. Njegovo neprestano ponavljanje podstiče vašu kreativnost i inicira ideje koje vam pomažu da ostvarite svoje ciljeve. Neuspešni ljudi se često pitaju da li je ostvarenje nekog cilja moguće ili nije. Oni uspešni, s druge strane, pitaju se samo: *“Kako?”* Zatim rade na tome da iznađu načina da svoje vizije i ciljeve pretoče u stvarnost.

Idealno zdravlje i kondicija

Osvrnite se na svoje zdravlje i kondiciju u svim oblastima:
1. Kad biste za pet godina bili fizički savršeni, kako biste izgledali i osećali se?
2. Koja bi bila vaša idealna težina?
3. Koliko biste nedeljno vežbali?
4. Kakav bi bio vaš opšti nivo zdravlja?
5. Koje bi promene još danas trebalo da počnete da uvodite u svoj način ishrane, vežbanje i zdravstvene navike da biste jednog dana u budućnosti uživali u izuzetno dobrom fizičkom zdravlju?

Zatim zamislite da ste važna i uticajna osoba, „glavni” u svojoj zajednici. Značajno doprinosite svetu koji vas okružuje. Menjate svoj život i živote drugih ljudi. Da imate idealan društveni položaj, angažovanje i mesto u zajednici:
1. Šta biste radili?
2. S kojim organizacijama biste radili ili ih pomagali?
3. U šta snažno vemjete i šta podržavate, i kako biste mogli da postanete više angažovani u tim oblastima?

Uradite to!

Primarna razlika između onih s dobrim i onih s lošim učinkom jeste „orijentisanost na akciju”. Muškarci i žene koji ostvaruju izuzetna dostignuća u životu su snažno orijentisani na akciju. Oni su uvek u pokretu. Uvek su nečim zaokupljeni. Ako imaju ideju, odmah preduzimaju korake u pravcu njenog ostvarenja.

S druge strane, oni koji uspevaju da postignu malo ili ništa, puni su dobrih namera, ali uvek imaju spreman izgovor za to što danas ne preduzimaju ništa u pogledu toga. Ne kaže se uzalud da je “put do pakla popločan dobrim namerama”.

Preispitajte svoj lični inventar stručnosti, znanja, talenta, obrazovanja i sposobnosti. Kad biste ih razvijali do svog najvišeg mogućeg nivoa (a tu praktično nema granica), odgovorite na ova pitanja:
1. Dopunska znanja i stručnost biste stekli tokom narednih pet godina?
2. U kojim oblastima biste bili priznati kao apsolutno izuzetni u onome što radite?
3. Šta biste radili svakog dana kako biste razvili znanje i stručnost potrebne da biste se jednog dana u budućnosti našli među najuspešnijima u svojoj branši?

Pošto odgovorite na ova pitanja, sledeće pitanje glasi: kako? Kako biste stekli znanje i stručnost koji su vam potrebni da biste se u godinama koje dolaze svrstali među vodeće u svojoj branši?

Osmislite svoj savršeni kalendar

Odlučite kako biste voleli da izgleda vaš idealan način života, dan za danom. Osmislite svoj savršeni kalendar od 1. januara do 31. decembra:

1. Šta biste voleli da radite vikendom i tokom godišnjeg odmora?
2. Koliko biste slobodnog vremena voleli da imate nedeljno, mesečno i godišnje?
3. Gde biste voleli da odete?
4. Kako biste organizovali svoju godinu pod uslovom da nemate ograničenja i da u potpunosti kontrolišete svoje vreme?

U Pričama Solomunovim 29:18 stoji: „Kad nema utvare, rasipa se narod."[3] To znači da ćete se bez uzbudljive vizije vlastite budućnosti „rasuti" iznutra jer će vam nedostajati motivacija i entuzijazam za ono što radite. U suprotnom slučaju, ako budete imali uzbudljivu viziju budućnosti, bićete kontinuirano motivisani i svakodnevno podstaknuti da preduzimate korake neophodne za stvaranje vaše idealne vizije stvarnosti.

Ključ sreće

Setite se da je „sreća progresivno realizovanje dostojnog ideala". Kad budete imali jasne, uzbudljive ciljeve i ideale, osećaćete se srećniji u svojoj koži i svom svetu. Bićete pozitivniji i optimističniji. Bićete vedriji i entuzijastičniji. Osećaćete *unutrašnju* motivaciju da svakog jutra „krenete u nove radne pobede" jer će vas svaki korak koji preduzmete voditi u pravcu nečega što vam je važno.

Rešite da najčešće razmišljate o svojoj idealnoj budućnosti. Upamtite, najbolji dani vašeg života su tek pred vama. Najsrećniji trenuci koje ćete doživeti tek treba da dođu. Najveći prihodi koje ćete ikad da zaradite materijalizovaće se u narednim mesecima i godinama. Budućnost će biti bolja od bilo čega što se dogodilo u prošlosti. Nema granica.

Što ste više načisto u pogledu svoje dugoročne budućnosti, to ćete brže u svoj život da privučete ljude i okolnosti koji će vam pomoći da ostvarite budućnost kakvu želite. Što ste sigurniji u pogledu toga ko ste i šta želite, postizaćete više i brže u svim oblastima svog života.

STVORITE SVOJU VLASTITU BUDUĆNOST

1 Zamislite da postoji rešenje za svaki problem, način prevazilaženja svih ograničenja i da nema tog cilja koji sebi postavite, a koji ne možete da postignete. Šta biste uradili drugačije?

2 Praktikujte razmišljanje „povratak iz budućnosti". Projektujte sebe pet godina unapred i osvrnite se na sadašnjost Šta bi trebalo da se desi da bi vaš svet bio idealan?

3 Zamislite da je vaš finansijski život u svakom pogledu idealan. Koliko biste zarađivali? Kolika bi bila vaša neto-vrednost? Koje biste korake mogli da preduzmete, koliko još danas, da te ciljeve i ostvarite?

4 Zamislite da su vaš porodični i poslovni život savršeni. Kako bi oni izgledali? Šta bi trebalo da počnete da radite više, ili manje, počev od danas?

5 Isplanirajte svoj savršeni kalendar. Osmislite svoju godinu od januara do decembra, kao da nemate nikakvih ograničenja. Šta biste promenili, počev od danas?

6 Zamislite da su vaše fizičko zdravlje i kondicija u svakom pogledu savršeni. Šta biste mogli da uradite, koliko danas, da viziju sopstvene ličnosti pretvorite u stvarnost?

---

3 Stari zavet, prevod Đure Daničića; „ustvaru" možemo da tumačimo kao viziju. Prim. Prev

4.
Jasno odredite svoje vrednosti

Jedan univerzum sačinjen je od svega što postoji: i jednog Boga u svemu tome, i jednog principa postojanja, i jednog zakona, razuma zajedničkog svim stvorenjima koja misle, i jedne istine.

— Marko Aurelije

Jedna od najvažnijih karakteristika lidera, kao i najuspešnijih ljudi u svim oblastima života, jeste da oni znaju *ko* su, u šta veruju i za šta se zalažu. Mnogi ljudi nisu načisto u pogledu svojih ciljeva, sistema vrednosti i ideala, a rezultat toga je da idu napred-nazad i postižu vrlo malo. Muškarci i žene koji postaju lideri, s druge strane, imajući pri tom iste ili čak slabije sposobnosti i šanse, ostvaruju velika dostignuća u svemu čega se poduhvate.

Život počinje iznutra. Samu suštinu vašeg bića čini vaš *sistem vrednosti.* Taj sistem vrednosti čini vas ličnošću kakva jeste. Sve što radite spolja diktira i određuje vaš unutrašnji sistem vrednosti, bio on jasan ili zamagljen. Što je jasniji, to će precizniji i efikasniji biti vaši spoljni postupci.

Pet nivoa ličnosti

Svoju ličnost možete da zamislite kao metu s koncentričnim prstenovima. Vaša ličnost je sastavljena od pet takvih prstenova, počev od centra u kome se nalazi vaš sistem vrednosti i šireći se dalje prema sledećem prstenu, vašim uverenjima.

Vaš sistem vrednosti određuje vaša uverenja o sebi i svetu koji vas okružuje. Ako imate pozitivan sistem vrednosti, koji uključuje ljubav, saosećanje i velikodušnost, verovaćete da ljudi u vašem svetu zaslužuju te vrednosti i ponašaćete se prema njima u skladu s tim.

Vaša uverenja, zauzvrat, određuju treći prsten vaše ličnosti, *vaša očekivanja.* Ako imate pozitivan sistem vrednosti, verovaćete za sebe da ste dobar čovek. Ako verujete da ste dobar čovek, očekivaćete da vam se događaju dobre stvari. Ako očekujete da vam se događaju dobre stvari, bićete pozitivni, vedri i orijentisani ka budućnost Tražićete ono dobro i u drugim ljudima i situacijama.

Četvrti nivo vaše ličnosti, koji određuju vaša očekivanja, jeste vaš *stav.* Vaš stav će biti spoljna manifestacija ili odraz vašeg sistema vrednosti, uverenja i očekivanja. Na primer, ako vaš sistem vrednosti ocenjuje da je svet u kome živimo dobar, a vaše uverenje je da ćete biti vrlo uspešni u životu, očekivaćete da vam sve što vam se događa bude na neki način od pomoći. Kao rezultat toga, imaćete pozitivan mentalni stav prema drugim ljudima i oni će pozitivno da reaguju na vas. Bićete vedrija i optimističnija osoba. Bićete neko za koga će drugi želeti da rade i s kim će želeti da sarađuju, s kim će želeti da trguju i kome će, uopšte uzev, želeti da pomognu da bude uspešniji. Ovo je razlog što pozitivan mentalni stav, kako se čini, ide ruku pod ruku s velikim uspehom u svim delatnostima.

Peti prsten, ili nivo života, jesu vaši *postupci.* Vaši spoljni postupci biće konačan odraz vaših unutrašnjih vrednosti, uverenja i očekivanja. Zato će ono što postižete u životu i radu biti više određeno onim što se dešava u vama nego ijednim drugim faktorom.

Kako unutra, tako napolju

Način razmišljanja ljudi najčešće možete da pogodite prema uslovima njihovog spoljašnjeg života. Osoba koja je iznutra pozitivna, optimistična, okrenuta ka budućnosti i ciljevima uživaće i spolja uglavnom u srećnom, uspešnom i prosperitetnom životu.

Aristotel je rekao da je krajnji cilj ili svrha ljudskog života ostvarenje sopstvene sreće. Najsrećniji ste upravo onda kad se ono čime se spolja bavite *poklapa* s vašim unutrašnjim sistemom vrednosti. Kad živite u potpunom skladu s onim za šta smatrate da je dobro i pravedno i istinsko, automatski ćete se osećati srećno i pozitiyno u vezi sa sobom i svojim svetom.

Vaši ciljevi moraju da se poklapaju s vašim vrednostima, a vaše vrednosti moraju da se poklapaju s vašim ciljevima. Zato je stvaranje jasne predstave o svojim ciljevima često polazna tačka za visoka ostvarenja i vrhunski učinak. Raščišćavanje sa samim sobom u pogledu sopstvenog sistema vrednosti iziskuje da dobro razmislite šta vam je zaista važno u životu. Potom ceo svoj život organizujte oko tih vrednosti.

Svaki pokušaj da spolja živite na način koji je protivrečan vrednostima kojih se pridržavate iznutra proizvešće kod vas stres, negativnost, nezadovoljstvo, pesimizam, pa čak, i bes i frustraciju. Prema tome, vaša glavna odgovornost prema sebi u pogledu uspešne karijere u životu je da apsolutno raščistite u pogledu svog sistema vrednosti u vezi sa svime što radite.

Spoznajte šta zaista želite

Stefan Kouvi je jednom rekao: „Postarajte se da se merdevine uspeha, dok se pentrate njima, naslanjaju na pravu zgradu.” Mnogi ljudi naporno rade da bi ostvarili ciljeve za koje misle da ih jedino žele, da bi naposletku ustanovili da ih njihovo ostvarivanje niti raduje, niti zadovoljava. Pitaju: „I to je to?” To se dešava onda kad spoljašnje dostignuće nije u skladu s vašim unutrašnjim vrednostima. Nemojte da dozvolite da vam se to desi.

Sokrat je rekao: „Neistražen život nije vredan življenja.” To se odnosi na vaše vrednosti isto onoliko koliko i na bilo koju drugu oblast vašeg života. Jasno sagledavanje vrednosti je nešto na čemu radite iz dana u dan. Neprestano zaustavljate časovnik, kao kad u košarci teče tajm-aut, i pitate se: „Koji je moj sistem vrednosti u ovoj oblasti?”

U Jevanđelju po Mateju, 16:26, Biblija kaže: *„Jer kakva je korist čovjeku ako sav svijet dobije a duši svojoj naudi?”*[4] Najsrećniji ljudi na svetu su danas oni koji žive u skladu sa svojim najsuštinskijim ubeđenjima i vrednostima. Najnesrećniji ljudi su oni koji pokušavaju da žive u raskoraku s onim u šta istinski veruju i što cene.

Verujte svojoj intuiciji

Vera u sebe je osnova veličine. Vera u sebe dolazi od osluškivanja svoje intuicije, onog „tihog glasića” iznutra. Muškarci i žene stupaju na stazu uspeha u onom trenutku kad počnu da slušaju svoj unutrašnji glas i apsolutno veruju da ih na svakom koraku vodi viša sila.

Život u skladu s vašim istinskim sistemom vrednosti jeste kraljevski put ka samopouzdanju, samopoštovanju i ličnom ponosu. U stvari, skoro svi problemi koji muče čoveka mogu da se reše povratkom unutrašnjim vrednostima. Kad god doživite stres bilo kakve vrste, pogledajte u sebe i upitajte se: „Na koji način ja u ovoj situaciji ugrožavam svoj sistem vrednosti?”

Posmatrajte svoje ponašanje

Kako da znate koje su vaše vrednosti? Odgovor je jednostavan. Uvek ih demonstrirate kroz svoje *postupke*, a naročito kroz svoje *postupke* kad ste *pod pritiskom.* Kad god ste primorani da birate između dva načina ponašanja, uvek ćete se poneti dosledno onome što vam je tog časa najvažnije i najvrednije.

Sistem vrednosti je, zapravo, organizovan u hijerarhiju. Imate čitav niz vrednosti, od kojih neke smatrate glavnim i važnim, a druge sporednim i manje važnim. Jedna od najvažnijih stvari koju možete da uradite da biste odredili *ko* zaista jeste i *šta* zaista želite jeste da organizujete svoje vrednosti na bazi prioriteta. Kad steknete predstavu o relativnoj važnosti svojih vrednosti, tada možete da organizujete svoj spoljašnji život tako da bude u skladu s njima.

Preispitajte svoje ranije ponašanje

Postoje izvesni metodi dubokog uvida u sopstvenu ličnost, koji mogu da vam pomognu da odredite svoj istinski sistem vrednosti. Pre svega, možete da se osvrnete na svoju prošlost. Kako ste se u prošlosti ponašali pod pritiskom? Koje ste izbore pravili u vezi sa svojim vremenom ili novcem onda kad ste bili primorani da birate? Vaši odgovori biće pokazatelji vaših predominantnih vrednosti u to vreme.

Dejl Karnegi je jednom napisao: “*Recite mi šta nekom čoveku pruža najjače osećanje važnosti i reći ću vam njegovu celokupnu životnu filozofiju*.” Šta vam pruža osećanje važnosti? Šta pojačava vaše samopouzdanje? Šta povećava vaš osećaj samopoštovanja i ličnog ponosa?

---

4 Novi zavet, prevod Vuka S. Karadžića. Prim. prev.

Od onoga što ste dosad u životu postigli, šta je ono što vam pruža osećaj najvećeg ponosa i zadovoljstva? Ovi odgovori će vam biti dobri pokazatelji vaših istinskih vrednosti.

Odredite čežnju srca svog
Duhovni učitelj Emet Foks je pisao o važnosti otkrivanja *„čežnje srca svog"*. Za čim čezne vaše srce? Šta je ono što biste, duboko u sebi, želeli da u životu budete, imate ili radite, radije nego bilo šta drugo? Jedan moj prijatelj je to formulisao ovako: „Po čemu želite da postanete poznati?"
Kojim rečima biste voleli da vas ljudi opisuju u vašem odsustvu? Šta biste voleli da neko kaže o vama na vašem pogrebu? Kako biste voleli da vas se sećaju vaša porodica, prijatelji i deca? Kako biste voleli da ljudi pričaju s njima o vama?
Kakvu reputaciju danas imate? Kakvu biste reputaciju voleli da imate jednog dana u budućnosti? Šta bi trebalo da počnete da radite još koliko danas da biste stvorili reputaciju koju priželjkujete?

Vaša prošlost nije vaša budućnost
Mnogi ljudi su imali ružnih iskustava tokom odrastanja. Teškoće su ih sputale i povezali su se s pogrešnim osobama. Ponašali su se na načine koji su bili nezakoniti ili društveno neprihvatljivi. Neki su čak bili osuđeni i poslati u zatvor zbog svojih zločina. Ali u određenom trenutku u životu rešili su da se promene. Ozbiljno su porazmislili o tome kao kakve ljude žele da ih ubuduće poznaju i doživljavaju drugi. Odlučili su da promene svoj život kroz promenu vrednosti u skladu s kojima su živeli. Promenili su svoj život tako što su doneli takve odluke i što su ih se pridržavali. A ono što su učinili drugi, možete i vi.

Upamtite: **Nije važno odakle dolazite; jedino što je istinski važno jeste kuda idete.**
Da ste u svakom pogledu savršena osoba, kako biste se ponašali prema drugima? Kakav biste utisak ostavljali na ljude prilikom upoznavanja i razgovora s njima? Zamislite da možete da budete zaista izuzetna osoba? Na koji način biste se razlikovali od osobe kakva ste danas?

Koliko volite sebe
U psihologiji, vaš nivo samopoštovanja određuje vaš nivo sreće. Samopoštovanje je definisano kao „koliko volite sami sebe". Vaše samopoštovanje je, dakle, određeno vašom *predstavom o sebi*. To je način na koji vidite sebe i mislite o sebi u svojim svakodnevnim interakcijama s drugim ljudima. Vaša predstava o sebi se oblikuje kroz vašu idealnu sliku o sebi. Vaša idealna slika o sebi sačinjena je od vaših vrlina, vrednosti, ciljeva, nada, snova i težnji.
Evo šta su otkrili psiholozi: što je vaše ponašanje u određenom trenutku doslednije onome što smatrate da bi trebalo da bude vaše *idealno* ponašanje, to više volite i poštujete sami sebe i to ste srećniji.
S druge strane, kad god se ponašate na način koji *nije dosledan* vašem idealu ponašanja, imate negativnu predstavu o sebi. Smatrate da ne dajete sve od sebe, da je vaš učinak lošiji od onoga čemu istinski težite. Kao rezultat toga, vaše samopoštovanje i vaš nivo sreće opadaju.

Dajte sve od sebe
Onog časa kad počnete da hodate, govorite i ponašate se na način koji je dosledan vašim najvišim idealima, vaša predstava o sebi se poboljšava, vaše samopoštovanje raste i osećate se srećnijim u svojoj koži i u svetu u kome živite.
Na primer, kad god vam neko da kompliment ili vas pohvali ili nagradi za nešto što ste postigli, vaše samopoštovanje raste, katkada dramatično. Srećni ste zbog sebe. Imate osećaj da vam je život u celosti harmoničan i da živite u skladu sa svojim najvišim idealima. Osećate da ste uspešni i cenjeni.
Trebalo bi da nastojite da promišljeno i sistematično stvarate okolnosti koje podstiču vaše samopouzdanje u svemu što radite. Trebalo bi da živite svoj život kao da ste već sada izuzetna osoba kakva nameravate da budete jednog dana u budućnosti.

Spoznajte u šta verujete

Koji je danas vaš sistem vrednosti u pogledu vašeg *posla* i *karijere?* Verujete li u vrednosti kao što su integritet, vredan rad, pouzdanost, kreativnost, saradnja, inicijativa, ambicija i dobro slaganje s drugim ljudima? Ljudi dorasli ovim vrednostima u svom radu su mnogo uspešniji i cenjeniji od ljudi koji to nisu.

Koje su vaše vrednosti u pogledu vaše *porodice?* Verujete li u važnost bezuslovne ljubavi, neprestanog podsticanja i pomoći, strpljenja, oproštaja, velikodušnosti, topline i obzirnosti? Ljudi koji dosledno praktikuju ove vrednosti s važnim osobama u svom životu su mnogo srećniji od ljudi koji ne postupaju tako?

Koje su vaše vrednosti u pogledu *novca* i *finansijskog uspeha*? Verujete li u važnost poštenja, marljivosti, štedljivosti, obrazovanja, maksimalnog učinka, kvaliteta i upornosti? Ljudi koji dosledno praktikuju ove vrednosti su u finansijskom pogledu znatno uspešniji od onih koji ne postupaju tako i, isto tako, brže ostvaruju svoje finansijske ciljeve.

Šta je s vašim zdravljem? Verujete li u važnost samodiscipline, vladanja sobom i samokontrole u pogledu ishrane, vežbanja i odmora? Postavljate li sebi visoke standarde zdravlja i kondicije i potom svakodnevno radite na tome da dorastete tim standardima? Ljudi koji praktikuju ove vrednosti žive duže i zdravije od ljudi koji to ne čine.

Mislite samo o onome što želite

Setite se, postajete ono o čemu najčešće mislite. Uspešni, srećni ljudi razmišljaju o svom sistemu vrednosti i o tome kako bi mogli da žive u skladu s njima i primenjuju ih svakodnevno, u svim aspektima svog života. Velika nagrada je u tome što ćete, budete li živeli dosledno svom sistemu vrednosti, biti srećniji, zdraviji, pozitivniji i imaćete više energije.

Budite dosledni sebi

Možda najvažnija vrednost od svih jeste *integritet.* Jedan milijarder mi je jednom prilikom rekao: „Integritet nije toliko vrednost sam po sebi; pre bi se moglo reći da je on vrednost koja je garancija svih ostalih vrednosti."

Ovo je za mene bila velika spoznaja! Čim odlučite da ćete živeti dosledno nekoj vrednosti, nivo vašeg integriteta određuje da li ćete se ili nećete pridržavati onoga što ste zacrtali. Što više disciplinujete sebe da živite u skladu s onim za šta smatrate da je najbolje, to je veći vaš nivo ličnog integriteta. A što je viši vaš nivo integriteta, bićete srećniji i osećaćete se jači u svemu što radite.

Istinski uspešni muškarci i žene uvek se opisuju kao osobe s visokim nivoom integriteta. Oni žive u skladu sa svojim najvišim vrednostima, čak i onda kad ih niko ne vidi. Mediokriteti, s druge strane, uvek uprošćavaju stvari i ugrožavaju svoj integritet, pogotovo onda kad ih niko ne vidi.

Budite iskreni prema sebi i drugima

Odlučite koliko danas da budete *časna* osoba. Rešite da govorite istinu i budete iskreni prema sebi i drugima. Iskristališite svoje vrednosti u svim oblastima svog života. Zapišite ih. Razmislite kako biste se ponašali da živite dosledno tim vrednostima i potom odbijte da ih iz bilo kog razloga ugrozite.

Čim prihvatite potpunu odgovornost za svoj život i sve što vam se događa, i potom stvorite idealnu sliku svoje budućnosti i jasno odredite svoj sistem vrednosti, počinjete da zacrtavate jasne, konkretne ciljeve u svim oblastima svog života. Sada ste na lansimoj rampi, spremni da se vinete prema zvezdama.

JASNO ODREDITE SVOJE VREDNOSTI

1 Napravite spisak tri do pet najvažnijih vrednosti kojih se danas pridržavate u svom životu. U šta zaista verujete i za šta se zalažete?
2 Po kojim kvalitetima i vrednostima ste danas najbolje poznati među onima koji vas znaju?
3 Koju vrednost smatrate najvažnijom od onih koje upravljaju vašim odnosima s drugim osobama u vašem životu?
4 Koje su vaše vrednosti u pogledu novca i finansijskog uspeha? Da li ih svakodnevno primenjujete?
5 Opišite svoju predstavu idealne osobe, osobe kakva biste vi najviše voleli da budete kad ne biste imali nikakvih ograničenja.
6 Napišite svoj sopstveni nekrolog, koji će se čitati vašim prijateljima i porodici na dan vaše sahrane, baš onako kako biste voleli da ostanete upamćeni.
7 Koja je to promena koju biste koliko danas mogli da unesete u svoje ponašanje, a koja bi vam pomogla da živite u većem skladu sa svojim sistemom vrednosti?

5.
Zacrtajte svoje istinske ciljeve

Shvatite šta stvarno želite. Na taj način, nećete trčati za leptirima već ćete se dati na kopanje zlata.
- Vilijam Moltin Marsden

Moja omiljena reč u vezi s postavljanjem ciljeva, i s uspehom uopšte, jeste „jasnoća". Postoji direktna veza između nivoa jasnoće u pogledu toga ko ste i šta želite i praktično svega što postižete u životu.

Uspešni muškarci i žene ulažu neophodno vreme da bi im postalo apsolutno jasno ko su i šta zaista žele, kao kad se pre početka gradnje crta detaljan plan zgrade. Mnogi ljudi se prosto bacaju u život, poput psa koji iznebuha rešava da pojuri kola, i onda se pitaju kako to da nikad ne uspevaju da uhvate ili zadrže ništa vredno truda.

Henri Dejvid Toro je jednom napisao: „Da li ste već sagradili svoje kule u vazduhu? Odlično. Tamo je i trebalo da ih sagradite. A sad se dajte na posao i sagradite temelje ispod njih."

U ovom poglavlju, počećete da pretačete svoje vizije i vrednosti u konkretne ciljeve na čijem ostvarenju možete svakodnevno da radite.

Učinite svoje ciljeve ličnim

Već sam ranije napomenuo da je intenzivna, vatrena želja apsolutno suštinski važna za prevazilaženje prepreka i ostvarivanje velikih ciljeva. Da bi vaša želja bila dovoljno intenzivna, vaši ciljevi moraju da budu isključivo lični. To moraju da budu ciljevi koje birate za sebe, a ne oni koje za vas želi neko drugi ili koje želite da postignete da biste zadovoljili nekog ko vam je važan u životu. Da bi proces bio efikasan, prilikom zacrtavanja ciljeva, morate da budete bez ostatka sebični u pogledu onoga što *zaista* želite za sebe.

To ne znači da, bilo kod kuće ili na poslu, ne smete da radite ništa za druge. To prosto znači da prilikom zacrtavanja svojih životnih ciljeva počinjete od sebe i napredujete dalje.

Veliko pitanje

Jedno od najvažnijih pitanja prilikom zacrtavanja ciljeva je sledeće: **Šta stvarno želim da uradim sa svojim životom?** Kad biste u životu mogli da budete, radite ili imate šta god želite, šta bi to bilo? Upamtite, ne možete da pogodite metu koje ne vidite. U mesecima i godinama koje dolaze, trebalo bi da se mnogo puta vratite na ovo pitanje.

Prilikom zacrtavanja istinskih ciljeva, polazite od svoje vizije, svojih vrednosti i svojih ideala. U početku će sve to u priličnoj meri da vam liči na fantazije, daleko od stvarnosti. Međutim, vaš posao je sada da ih učinite konkretnim, kao kad svoju kuću iz snova konačno stavite na papir.

Odlučite šta *stvarno* želite

Počnite od svojih opštih ciljeva i krećite se ka onim konkretnijim:
1. Koja su trenutno vaša tri najvažnija cilja u biznisu i karijeri?
2. Koja su trenutno vaša tri najvažnija finansijska cilja?
3. Koja su trenutno vaša tri najvažnija cilja vezana za porodicu ili vezu?
4. Koja su trenutno vaša tri najvažnija cilja vezana za zdravlje i kondiciju?

Identifikujte svoje najveće brige

Druga strana navedenih pitanja je sledeće: Koje su trenutno moje tri najveće brige ili zebnje? Šta vas uznemirava, brine i zaokuplja u svakodnevnom životu? Šta vas provocira ili nervira? Šta vam, više nego bilo šta drugo, ne da da budete srećni? Kao što jedna moja prijateljica često pita: „Gde vas boli?"

Kad identifikujete svoje najveće probleme, muke ili brige, upitajte se:
1. Koja su idealna rešenja svakog od tih problema?
2. Kako bih mogao odmah da otklonim ove probleme ili brige?
3. Koji je najbrži i najdirektniji način rešavanja svakog od ovih problema?

Odličan način razmišljanja

1142. godine, Vilijam od Okema, engleski filozof, izneo je metod rešavanja problema koji je postao poznat kao „Okemova britva”. Taj način razmišljanja je kroz vekove postao vrlo poznat i popularan. Okem je rekao: „Najprostije i najdirektnije rešenje, ono koje iziskuje najmanji broj poteza, obično je pravo rešenje svakog problema.”

Mnogi ljudi greše tako što suviše komplikuju ciljeve i probleme. Međutim, što je rešenje komplikovanije, manja je verovatnoća da će ikad da bude sprovedeno u delo i više je vremena potrebno da bi dalo bilo kakve rezultate. Trebalo bi da nastojite da uprostite rešenje i idete direktno ka cilju, što je brže moguće.

Udvostručite svoje prihode

Mnogi mi kažu da bi voleli da udvostruče svoje prihode. Ako se bave trgovinom, pitam ih: „Koji je najbrži i najdirektniji način da udvostručite svoje prihode?” Pošto mi iznesu niz predloga, dajem im odgovor koji smatram najboljim: „Udvostručite količinu vremena koje provodite licem u lice s potencijalnim klijentima.”

Najdirektniji način da povećate prodaju je oduvek bio isti: provoditi više vremena s boljim klijentima. Ukoliko ne unapredite svoju stručnost ili promenite bilo šta drugo u vezi s onim što radite već samo udvostručite broj *minuta* koje provodite licem u lice s potencijalnim klijentima, verovatno ćete da udvostručite svoj prihod od prodaje.

Prema podacima iz jedne studije započete čak 1928. godine, prosečan trgovac danas provodi devedeset minuta dnevno licem u lice s potencijalnim klijentima. Najbolje plaćeni trgovci na to troše dva ili tri puta toliko vremena. Efikasno organizuju svoj dan, da bi obezbedili da provedu više minuta u prisustvu ljudi koji mogu i hoće da kupe njihove proizvode ili usluge. A što više vremena provode s klijentima i mušterijama, to veštiji prodavci postaju. Što bolji postanu, više prodaju i ostvaraju veću zaradu za kraće vreme.

Udvostručite svoju produktivnost

Kad biste preispitali svoj rad, ustanovili biste da je 20 odsto onoga što radite odgovorno za 80 odsto onoga što postižete. U mojim Naprednim instraktorskim programima, naše klijente učimo kako da identifikuju tih 20 odsto aktivnosti koje najviše doprinose i zatim uspevaju da ih obave *dvostruko* više.

Umesto da svoju inteligenciju troše na žongliranje vremenom i ostvarivanje što većeg broja zadataka, učimo ih da obavljaju manje zadataka, ali zato zadataka s većom vrednošću. Uz ovakav pristup, neki od naših klijenata udvostručavaju svoju produktivnost, a time i svoj prihod, za svega trideset dana, čak iako godinama rade na istom radnom mestu.

Uvek tragajte za najjednostavnijim i najdirektnijim načinom da od mesta na kome se nalazite stignete do onoga na koje želite. Tragajte za rešenjem koje sadrži najmanji broj poteza. Iznad svega, stupite u akciju! Pokrenite se. Dajte se na posao. Razvijte „smisao za hitnost”. Najbolje ideje na svetu su bezvredne dok se ne sprovedu u delo. Kao što je rekao pesnik Džon Grinlif Vitijer: „Od svih tužnih reči koje se s jezika il’ pera mogu sliti, najtužnije su ove: možda je moglo biti.”

Mahnite čarobnim štapićem

Prilikom zacrtavanja svojih istinskih ciljeva, poslužite se tehnikom „čarobni štapić”. Zamislite da imate čarobni štapić kojim možete da mahnete iznad određene oblasti svog života. Kad mahnete tim čarobnim štapićem, vaše želje postaju stvarnost!

Mahnite čarobnim štapićem iznad svog biznisa i karijere. Kad bi vam bile date tri želje u vezi s njima, koje bi one bile? Mahnite čarobnim štapićem iznad svog finansijskog života. Kad bi vam bile date tri želje u vezi s njim, koje bi one bile?

Mahnite čarobnim štapićem iznad svog porodičnog života i veza. Kad bi vam bile date tri želje u vezi s njima, koje bi one bile? Da je vaša porodica u svakom pogledu idealna, kako bi ona izgledala?

Mahnite čarobnim štapićem iznad svog zdravlja i kondicije. Kad bi vam bile date tri želje u vezi s vašim telom i fizičkim dobrostanjem, koje bi one bile? Da je vaše zdravlje savršeno, po čemu bi se razlikovalo od onoga kakvo danas imate?

Mahnite čarobnim štapićem iznad svog znanja i sposobnosti? Da možete da imate bilo koje tri vrste znanja ili sposobnosti, razvijene do visokog nivoa, koje bi one bile? U kojim oblastima biste želeli da se istaknete?

Tehnika čarobnog štapića je s jedne strane zabavna, ali je s druge strane, i pravo otkrovenje. Kad god zamislite da imate čarobni štapić, otkrivaju se vaši istinski ciljevi u toj oblasti. Ovu vežbu možete da primenjujete i kod drugih ljudi koji nisu sigurni u pogledu onoga što žele ili kuda idu. Zapanjujuće je šta sve izlazi na videlo kad postavite ovo pitanje.

Još šest meseci života

Evo još jednog pitanja koje valja da postavite prilikom zacrtavanja svojih ciljeva, a koje odražava vaše istinske vrednosti. Zamislite da ste otišli kod lekara na kompletan sistematski pregled. Nekoliko dana kasnije, lekar vas zove i kaže: „Imam dobru i lošu vest. Dobra vest je da ćete narednih šest meseci živeti najzdravijim i najenergičnijim životom koji možete da zamislite. Loša vest je da ćete po isteku tih 180 dana umreti usled neizlečive bolesti.”

Kad biste danas saznali da vam je ostalo samo šest meseci života, kako biste proveli tih svojih poslednjih šest meseci na ovom svetu? S kim biste proveli to vreme? Gde biste išli? Šta biste nastojali da postignete? Šta biste radili više ili manje?

Kad postavite sebi ovo pitanje, ono što isplivava na površinu vašeg uma jeste odraz vaših istinskih vrednosti. Vaš odgovor će gotovo u svim slučajevima obuhvatati osobe do kojih vam je u životu najviše stalo. Vrlo je malo onih koji bi u takvoj situaciji rekli: „Pa, voleo bih da se vratim u kancelariju i odgovorim na nekoliko telefonskih poziva.”

Sačinite spisak svojih snova

Prilikom postavljanja svojih ciljeva u vidu produžetka maštanja bez granica, sačinite *spisak snova.* Spisak snova je spisak svega što biste nekad u životu želeli da budete, imate ili radite kad ne biste imali nikakvih ograničenja.

Mark Viktor Hansen, koautor *Pileće supe za dušu (Chicken Soup for the Soul),* preporučuje da sednete i u nekoj svesci ispišete spisak od najmanje stotinu ciljeva koje za života želite da postignete. Zatim zamislite da imate sve potrebno vreme, novac, prijatelje, sposobnosti i finansijska sredstva za ostvarivanje tih ciljeva. Dozvolite sebi da sanjate i fantazirate. Prosto zapišite sve što biste želeli da imate kad vas u tome ništa ne bi ograničavalo.

Doći ćete do sledećeg zapanjujućeg otkrića: u roku od trideset dana pošto sastavite ovaj spisak, počeće da vam se dešavaju neverovatne stvari, i vaši ciljevi će početi da se ostvaruju brzinom koju danas ne možete ni da zamislite. To se desilo praktično svim ljudima koji su se potrudili da sednu i stave na papir najmanje stotinu ciljeva. Trebalo bi da pokušate. Rezultati bi mogli da vas zapanje.

Instant milioner

Evo još jednog pitanja koje pomaže u zacrtavanju istinskih ciljeva: Kad biste sutra osvojili milion dolara u gotovini, oslobođenih poreza, kako bi to promenilo vaš život? Šta biste radili drugačije? U šta biste se uključili, iz čega biste izašli? Šta biste radili više ili manje? Koja bi bila prva stvar koju biste uradili?

Ovo je način da postavite pitanje: „Kako biste promenili svoj život kad biste imali potpuno *slobodan izbor?”* Primarni razlog što ostajemo u situacijama koje nisu najbolje za nas jeste to što se plašimo promena. Ali, kad zamislite da imate sav novac koji će vam ikada zatrebati, da radite ili da ste bilo šta što želite, često na površinu isplivavaju vaši istinski ciljevi.

Na primer, ako trenutno radite posao koji nije pravi za vas, ideja o dobijanju tako velike sume mogla bi da vas navede na pomisao o davanju trenutnog otkaza. Ako, pak, volite svoj posao, dobijanje velike sume novca ne bi imalo nikakvog uticaja na vašu karijeru. Upitajte se, prema tome: „Šta bih uradio kad bih sutra dobio milion dolara u gotovini, oslobođenih poreza?”

Bez straha od neuspeha

Evo još jednog pitanja koje pomaže u zacrtavanju vaših istinskih ciljeva: **Šta je to što ste oduvek želeli da uradite, ali ste se plašili da pokušate?** Kad pogledate po svom svetu i vidite druge ljude kako rade stvari kojima se divite, koju od njih ste i vi želeli da radite?

Da li ste želeli da pokrenete sopstveni biznis? Da li ste želeli da se uključite u političku trku? Da li ste želeli da se oprobate u novoj karijeri? Šta je to što ste oduvek želeli da uradite, ali ste se plašili da pokušate?

Raditc ono što volite

Kad zacrtavate sebi ciljeve, kratkoročne i dugoročne, trebalo bi da **se** upitate: **„Šta je to što najviše volim da radim u pojedinim oblastima svog života?”** Na primer, kad biste na poslu mogli da uradite samo jednu stvar tokom celog dana, koja bi to stvar bila? Kad biste mogli da se stalno bavite nekom aktivnošću ili poslom s punim radnim vremenom, ali bez plate, šta bi to bilo? Kakva bi vam vrsta posla ili aktivnosti pružala najveće uživanje i satisfakciju?

Psiholog Abraham Maslov je identifikovao kao takozvane „vrhunske doživljaje”, one trenutke ili periode u kojima se pojedinac oseća najsrećniji, najushićeniji i najveseliji. Jedna od vaših težnji u životu jeste da uživate u što je moguće više vrhunskih doživljaja. To postižete tako što se osvrnete unazad i identifikujete takve trenutke u svojoj prošlosti, i potom zamišljate kako biste mogli da ih ponovite u svojoj sadašnjosti i budućnosti. Koji su bili najsrećniji trenuci u vašem dosadašnjem životu? Na koji način biste mogli da postignete da u životu imate još takvih trenutaka? *Šta zaista volite da radite?*

Uradite stvar od društvenog značaja

Trebalo bi da imate ciljeve u pogledu društvenog angažovanja, kao i doprinosa zajednici. Koju vrstu doprinosa biste vi mogli da pružite vašem svetu? U kojim ili na kojim organizacijama, dobrotvornim akcijama, potrebama, ili društvenim problemima biste voleli da radite? Koje promene biste voleli da vidite? Ima li nekoga ko je lošije sreće od vas kome biste vi voleli da pomognete?

Da ste nezavisni i bogati, koje dobrotvorne akcije biste podržali? Pre svega, šta je to što biste mogli da uradite danas da biste dali značajan doprinos u vašem svetu? Nemojte čekati da to uradite nekog dana u budućnosti kada će sve biti idealno. Umesto toga, počnite to da radite, na neki način, već danas.

Zacrtajte jasne finansijske ciljeve

Jedno od najvažnijih područja zacrtavanja ciljeva jeste vaš finansijski život. Da ste mogli da zaradite i prikupite sav novac koji vam je potreban, verovatno biste daleko brže i lakše uspeli da ostvarite većinu onih vaših ciljeva koji nisu finansijske prirode.

Da je vaš život savršen, koliko para biste voleli da zarađujete svakog meseca, svake godine? Koliko biste novca voleli da uštedite i investirate svakog meseca i godine? Koliko biste para voleli da imate jednog dana u budućnosti? Koju vrstu imovine biste voleli da steknete do penzije, i kada biste voleli da se to desi? Većina ljudi je beznadežno zbunjena u pogledu svojih finansijskih ciljeva, ali kad ih apsolutno razjasne sami pred sobom, postaju daleko sposobniji da ih ostvare.

Jasnoća pretvara vaše snove u stvarnost

Kad vam postane apsolutno jasno šta želite, tada već možete da posvetite veći deo vremena razmišljanju o svojim ciljevima. A što više mislite o njima, tim brže će oni da se materijalizuju u vašem životu.

Ovaj proces samopreispitivanja o ciljevima vezanim za sve delove vašeg života počinje da izoštrava vaše razmišljanje i čini vas usredsređenijom i samoodređenijom osobom. Zig Zigler je rekao: „Od lutajuće uopštenosti postajete smislena konkretnost.”

Najviše od svega, dostižete tačku u kojoj možete da zacrtate svoj glavni cilj u životu. To je odskočna daska za velika dostignuća i izuzetna ostvarenja.

Vaša glavna svrha biće tema narednog poglavlja, a u onima koja dolaze nakon njega videćete i kako da je ostvarite.

ZACRTAJTE SVOJE ISTINSKE CILJEVE

1 Odmah uzmite i zapišite svoja tri najvažnija cilja.
2 Koje su trenutno tri brige koje vas najviše pritiskaju i muče?
3 Kad biste sutra osvojili milion dolara u gotovini, oslobođenih poreza, koje biste promene odmah uneli u svoj život?
4 Šta istinski volite da radite? Šta vam pruža najjača osećanja vrednosti, važnosti i satisfakcije?
5 Kad biste mogli da mahnete čarobnim štapićem nad svojim životom i dobijete sve što želite, šta biste poželeli?
6 Šta biste radili, kako biste proveli vreme da vam preostaje još svega šest meseci života?
7 Šta biste zaista želeli da uradite sa svojim životom kad ne biste imali nikakvih ograničenja?

6.
Odlučite koja je vaša glavna svrha

Postoji kvalitet koji čovek mora da poseduje da bi pobeđivao, a to je određenost svrhe, spoznaja o tome šta je ono što želi, i vatrena želja da to i dobije.

- Napoleon Hil

Budući da postajete ono o čemu najčešće razmišljate, određenost glavne svrhe omogućava vam da u svakom trenutku budete usredsređeni. Kao što je rekao Piter Draker: „Kad god vidite da se nešto uspešno obavlja, tu zatičete monomanijaka s misijom.”[5]

Što više razmišljate o svojoj glavnoj svrsi i o tome kako da je postignete, to jače aktivirate Zakon privlačnosti u svom životu. Počinjete da privlačite ljude, mogućnosti, ideje i finansijska sredstva koji će vam pomoći da se brže krećete u pravcu svog cilja, i da se vaš cilj brže kreće prema vama.

Po Zakonu korespondencije, vaš spoljašnji svet iskustava će se podudarati i biti u harmoniji s vašim unutrašnjim svetom ciljeva. Kad odredite glavnu svrhu o kojoj razmišljate, pričate i na kojoj sve vreme radite, vaš spoljašnji svet to odražava, kao sliku u ogledalu.

Određenost glavne svrhe takođe aktivira vaš podsvesni um u vašu korist. Svaku misao, plan ili cilj koje možete jasno da definišete u svom svesnom umu, vaš podsvesni um će odmah početi da pretače u stvarnost (kao i vaš nadsvesni um, o kome će biti reči nešto docnije).

Aktivirajte svoj retikularni korteks

Svi ljudi u mozgu imaju naročiti organ koji se naziva „retikularni” ili „mrežasti” korteks.[6]

Ovaj mali deo mozga, koji oblikom podseća na prst, sličan je, na neki način, telefonskoj centrali u velikoj poslovnoj zgradi. Baš kao što centrala prima sve telefonske pozive i potom ih prebacuje na odgovarajuće lokale, sve dolazeće informacije koje šalju vaša čula prolaze kroz vaš retikularni korteks koji ih prebacuje u relevantne delove vašeg mozga ili svesti.

Vaš retikularni korteks sadrži vaš *retikularni aktivirajući sistem.* Kad pošaljete u svoj retikularni korteks poruku vezanu za cilj, on počinje da vas čini intenzivno svesnim ljudi, informacija i mogućnosti u vašem okruženju koji će vam pomoći da svoj cilj i ostvarite.

Crvena sportska kola

Zamislite, na primer, da ste odlučili da želite da kupite crvena sportska kola. Zapisujete taj cilj. Počinjete da razmišljate o crvenim sportskim kolima i da ih vizuelizujete. Taj proces šalje u vaš retikularni korteks poruku da su vam crvena sportska kola sada važna. Slika crvenih sportskih kola se odmah pojavljuje na ekranu vašeg mentalnog radara.

Od tog trenutka nadalje, počinjete da uočavate crvena sportska kola gde god da odete. Uočićete ih čak i kako skreću za ugao nekoliko ulica daleko od vas. Uočavaćete ih na parkinzima i izložbama. Gde god da odete, činiće vam se da je svet pun crvenih sportskih kola.

Ako ste rešili da kupite motocikl, počećete da ih viđate na svakom ćošku. Ako ste rešili da otputujete na Havaje, počećete da uočavate reklamne plakate, oglase, brošure i televizijske putopise o Havajima. Svaka poruka koju pošaljete u svoj retikularni korteks dovodi do toga da vas vaš retikularni aktivirajući sistem opominje na sve moguće načine na koje vaš cilj može da se pretoči u stvarnost.

Ostvarite finansijsku nezavisnost

Odlučite li da postanete finansijski nezavisni, odjednom ćete početi da primećujete sve vrste šansi i mogućnosti oko sebe koje imaju veze s ostvarivanjem vaših finansijskih ciljeva. Gde god da odete, upadaće vam u oči priče u novinama i knjige na tu temu. Dobijaćete poštom informacije i ponude.

---

[5] Monomanija je intenzivna skoncetrisanost ili oduševljenost jednom idejom i izrazit entuzijazam u nastojanju da se ona sprovede u delo. Prim. prev.

[6] Korteks je moždana kora. Prim. prev.

Zaticaćete sebe u razgovorima o zarađivanju i ulaganju novca. Činiće vam se kao da ste opkoljeni idejama i informacijama koje mogu da vam budu od pomoći u postizanju vaših finansijskih ciljeva.

S druge strane, ako svom retikularnom korteksu i podsvesnom umu ne date jasne informacije, prolazićete kroz život kao da se vozite kroz maglu. Bićete umnogome nesvesni svih šansi i mogućnosti oko sebe. Retko kad ćete ih uopšte videti ili primećivati.

Kažu da je „pažnja ključ života”. Tamo gde je usmerena vaša pažnja, odlazi i vaš život. Kad odlučite koja je vaša glavna svrha, povećavate nivo svoje pažljivosti i postajete sve osetljiviji na ono što u vašem okruženju može da vam pomogne da brže ostvarite svoj cilj.

Vaša glavna svrha

Vaša glavna svrha može da se definiše kao cilj koji vam je u određenom trenutku najvažniji. Obično je to jedan cilj koji će vam više od bilo čega drugog pomoći da postignete mnoštvo drugih ciljeva. On mora da ima sledeće karakteristike:

1. Mora da bude nešto što vi *lično* zaista želite. Vaša čežnja za ostvarenjem tog cilja mora da bude tako intenzivna da vas i sama pomisao o ostvarenju vaše glavne svrhe oduševljava i čini srećnim.
2. Mora da bude jasan i konkretan. Morate da budete u stanju da ga definišete rečima. Morate da budete u stanju da ga na papir stavite toliko jasno da i dete može da pročita i shvati, i da tačno znate šta je to što želite i da li ste ili niste to postigli.
3. Mora da bude merljiv, da bi bilo moguće da se kvantifikuje. Umesto da glasi: „Hoću da zaradim mnogo para,” mora da bude nešto što više zvuči kao: „Do (konkretan datum), počeću da zarađujem 100000 dolara godišnje.”
4. Mora da bude nešto u šta se može poverovati i što je moguće ostvariti. Vaša glavna svrha ne sme da bude tako megalomanska ili apsurdna da je u potpunosti neostvariva.
5. Vaša glavna svrha bi trebalo da ima razumne šanse za uspeh, možda fifti-fifti u trenutku kad tek počinjete. Ako nikada ranije niste postigli neki veliki cilj, postavite sebi cilj za koji postoji 80 ili 90 odsto verovatnoće da može uspešno da se ostvari. Olakšajte sebi stvari, barem u početku. Kasnije već možete sebi da zacrtavate i velike ciljeve s vrlo malim šansama za uspeh, i bićete i pored toga motivisani da preduzimate korake neophodne za njihovo ostvarivanje. Ali, u početku, držite se ciljeva čije je ostvarivanje verovatno i izvodljivo i kod kojih postoji velika verovatnoća da ćete imati uspeha, kako biste od samog početka bili sigurni u *pobedu.*
6. Vaša glavna svrha mora da bude u *skladu* s vašim ostalim ciljevima. Ne možete želeti da, s jedne strane, imate finansijski uspešnu karijeru, dok, s druge strane, želite da veći deo svog vremena provodite igrajući golf. Vaša glavna svrha mora da bude usklađena s vašim manjim ciljevima i podudarna s vašim sistemom vrednosti.

Neka vam noge budu čvrsto na zemlji

Jednom prilikom, prišla mi je polaznica jednog od mojih seminara i rekla mi da je odlučila koja je njena glavna svrha. Pitao sam je šta je to. „Za godinu dana biću milionerka,” odvratila je.

Zainteresovan, upitao sam je kolika je otprilike njena trenutna neto-vrednost. Ispostavilo se da je švorc. Pitao sam je čime se bavi. Ispostavilo se da je upravo otpuštena zbog nesposobnosti. Zatim sam je upitao zašto je sebi, pod takvim okolnostima, postavila za cilj da zaradi milion dolara u roku od jedne godine.

Odgovorila mi je da sam ja rekao da čovek može sebi da postavi bilo koji veliki cilj koji želi, pod uslovom da je načisto s tim, i da je ona upravo zato bila ubeđena da je to sve što joj je potrebno da bi uspela. Morao sam da joj objasnim da je njen cilj toliko nerealan i nedostižan u njenoj trenutnoj situaciji, da bi se samo obeshrabrila našavši se daleko od njegovog ostvarenja. Takav cilj bi je zapravo *demotivisao,* umesto da je motiviše da radi ono što bi trebalo da bi bila finansijski uspešna u godinama koje dolaze.

Budite iskreni prema sebi

Jedan polaznik mog seminara mi je rekao da je njegova glavna svrha „mir u svetu”. Objasnio sam mu da, sem u slučaju da se nalazi na čelu svetske supersile, može da ima vrlo malo uticaja na mir u svetu. Takav cilj bi ga samo odvraćao od ostvarivanja dostižnih ličnih ciljeva, nečega na čemu je mogao da radi iz dana u dan. Vidno iznerviran, okrenuo se i otišao, nezadovoljan mojim oklevanjem da ohrabrim njegovu fantaziju.

U oba navedena slučaja, ljudi su zacrtavali ciljeve *protiv* sebe. Predodređivali su sebe za neuspeh, zacrtavajući ciljeve koji su bili tako nedostižni da bi se ubrzo obeshrabrili i sasvim prestali da se trude.

Stvarna opasnost leži u tome kad počnete sebi da zacrtavate velike ciljeve, i tu sklonost morate pažljivo da izbegavate. To može da bude ćorsokak koji vodi do obeshrabrenja i demotivacije umesto do entuzijazma i oduševljenja.

Ne sabotirajte sami sebe

Istu sam grešku i sam napravio kad sam bio mlađi. Kad sam počeo da postavljam ciljeve, zacrtao sam sebi prihod koji je deset puta premašivao sve što sam dotad zarađivao. Posle višemesečnog stagniranja, shvatio sam da mi moj cilj nimalo ne pomaže. Budući da je bio daleko iznad svega što sam ikad postigao, nije imao moć da me motiviše. Mada sam ga u dubini duše priželjkivao, nisam zaista *verovao* da je ostvarljiv. A pošto nisam verovao da je ostvarljiv, moj podsvesni um ga je odbacivao, a moj retikularni korteks prosto nije funkcionisao. Ne dozvolite da se tako nešto i vama desi.

Veliko pitanje

Evo ključnog pitanja za ustanovljavanje vaše glavne svrhe: **O kojoj bi se velikoj stvari usudili da sanjate kad biste znali da vam je uspeh siguran?**

Kad bi vam bilo apsolutno garantovano da možete uspešno da ostvarite svaki cilj, veliki ili mali, kratkoročan ili dugoročan, koji bi to cilj bio? Koji god da je odgovor na vaše pitanje, ako možete da ga napišete, verovatno možete i da ga ostvarite. Od tada pa nadalje, jedino pitanje je: *"Kako?"* Jedina stvarna granica je žestina vaše želje i vreme koje ste spremni da uložite u rad na ostvarivanju tog cilja.

Nobelovac

Jedan od polaznika mojih seminara, profesor hemije na vodećem univerzitetu, osvojio je dve godine ranije Nobelovu nagradu za hemiju, podelivši je sa dvojicom drugih naučnika. Rekao mi je da je, kad je sa svojih dvadeset i nešto počinjao karijeru na univerzitetu, odlučio da želi da da veliki doprinos u oblasti hemije. To je bila njegova glavna svrha. Usredsređivao se na to više od 25 godina. I naposletku je uspeo.

Rekao mi je: „Bio sam načisto od samog početka. Nisam nikad sumnjao u to da ću naposletku dati hemiji takav doprinos koji će biti vredan Nobelove nagrade. Bio sam srećan kad se to i desilo, ali ne i iznenađen."

Budite spremni da platite cenu

Svako želi da bude milioner ili multimilioner. Jedino pitanje je da li ste ili niste spremni da učinite sve što je neophodno i uložite godine potrebne za ostvarivanje tog finansijskog cilja. Ako jeste, nema praktično ničega što može da vas zaustavi.

Vežba "Deset ciljeva"

Evo jedne vežbe za vas. Uzmite list papira i napišite spisak od deset ciljeva koje biste želeli da postignete u bliskoj budućnosti. Napišite ih u sadašnjem vremenu, kao da ste ih već postigli. Na primer, napišite: „Imam X kilograma." Ili „Zarađujem X dolara godišnje."

Pošto napišete svoju listu od deset ciljeva, pregledajte je i upitajte se: „Koji bi cilj s ove liste, ako bih ga odmah ostvario, imao najveći pozitivan uticaj na moj život?"

U skoro svim slučajevima, taj cilj je ujedno i vaša svrha koju ste odredili kao glavnu. To je cilj koji može istovremeno da ima najveći uticaj i na vaš život i na postizanje ostalih vaših ciljeva.

Koji god cilj da odaberete, napišite ga na poseban list papira. Potom napišite sve čega se setite, a što može da vam pomogne da ga ostvarite, i potom preduzmite nešto u vezi s makar jednom stavkom sa svoje liste. Zapišite ovaj svoj cilj na indeksnoj kartici koju ćete uvek nositi sa sobom i redovno iščitavati. Mislite o ovom svom cilju ujutru, u podne i uveče. Neprestano tragajte za načinima da ih ostvarite. Jedino pitanje koje bi trebalo da postavite je: *“Kako?”*

Mislite o svom cilju
Vaš izbor glavne svrhe i odluka da se skoncentrišete na nju bez ostatka, prevazilazeći sve prepreke i teškoće sve dok je ne ostvarite, učiniće više da se vaš život promeni na bolje nego bilo koja druga odluka koju ste ikad doneli. Koja god bila vaša glavna svrha, zapišite je i počnite koliko danas da radite na njenom ostvarenju.

ODLUČITE KOJA JE VAŠA GLAVNA SVRHA

1 O kojoj biste se velikoj stvari usudili da sanjate kad biste znali da vam je uspeh siguran?
2 Sačinite listu od deset ciljeva koje biste voleli da ostvarite u narednim mesecima i godinama, u sadašnjem vremenu. Odaberite jedan cilj s te liste, koji bi imao najveći pozitivan uticaj na vaš život.
3 Odredite kako ćete meriti svoje napredovanje i uspeh u ostvarivanju svog cilja. Zapišite to.
4 Sačinite listu svega što možete da uradite, a što će vas pomeriti u pravcu vašeg cilja. Odmah preduzmite nešto u vezi s makar jednom od tih stavki.
5 Odredite cenu koju ste voljni da platite u vidu dodatnog rada, vremena i posvećenosti ostvarenju svog cilja, i potom se dajte na posao i plaćajte je.

7.

Analizirajte svoja uverenja

Jedino što stoji između čoveka i onoga što on želi od života često je samo volja da pokuša i vera da je to moguće postići.

- Ričard M. Devos

Možda najvažniji od svih mentalnih zakona jeste Zakon uverenja. Ovaj zakon kaže da **sve ono u šta čvrsto verujete postaje vaša stvarnost.** Ne verujete u ono što vidite; vidite ono u šta već verujete. Svoj svet, u stvari, posmatrate kroz sočiva uverenja, stavova, predrasuda i predubeđenja. Niste ono što mislite da jeste, ali ono što mislite, to ste.

U Starom zavetu stoji da je čovek *„ono što u srcu misli."* To znači da uvek postupate onako kako vam nalažu vaša verovanja i uverenja o sebi.

U Jevanđelju po Mateju, 9:29, Isus kaže: „Po vjeri vašoj neka vam bude." To je drugi način da se kaže da vaša intenzivna uverenja postaju vaša stvarnost. Ona određuju ono što vam se događa.

Dr Vilijam Džejms sa Harvarda je 1905. rekao: *„Uverenja proizvode stvarne činjenice."* I još je rekao: „Najveća revolucija moje generacije jeste otkriće da pojedinci, menjajući unutrašnje stavove uma, mogu da promene spoljašnji aspekt svog života."

Menjajući razmišljanje, promenite život

Svako poboljšanje u vašem životu dolazi od promene vaših uverenja o sebi i svojim mogućnostima. Lični razvoj dolazi od promene vaših uverenja o onome što možete i što je za vas moguće. Da li biste želeli da udvostručite svoje prihode? Naravno da biste želeli! Evo pitanja: Verujete li da je to moguće? A da li biste želeli da utrostručite svoje prihode? Verujete li i da je to moguće?

Koliki god da je nivo vaše skeptičnosti, dozvolite mi da vas nešto pitam. Otkako ste se našli svoj prvi posao, zar niste već udvostručili ili utrostručili svoje prihode? Ne zarađujete li već sad mnogo više no što ste zarađivali kad ste tek počinjali? Niste li već dokazali sebi da je moguće udvostručiti, pa i utrostručiti prihode? A ono što ste uradili jednom, možete ponovo i verovatno još mnogo puta, samo ako naučite kako. Prosto morate da verujete da je moguće.

Napoleon Hil je rekao: „Sve što um čovekov može da zamisli i poveruje, može i da postigne."

Vaš glavni program uspeha

Možda je najveće otkriće dvadesetog veka u oblasti ljudskog potencijala bilo otkriće predstave o sebi. Sve što radite ili postižete u životu, svaka misao, osećaj ili postupak, kontrolisano je i određeno vašom predstavom o sebi. **Vaša predstava o sebi prethodi i predskazuje vaše nivoe učinka i efikasnosti u svemu što radite.** Vaša predstava o sebi je glavni program vašeg mentalnog kompjutera. Ona je njegov osnovni operativni sistem. Sve što postižete u spoljnom svetu rezultat je vaše predstave o sebi.

Psiholozi su otkrili da je vaša predstava o sebi sačinjena od zbira vaših uverenja, stavova, osećanja i mišljenja o sebi i svetu. Zbog toga, uvek delate na način dosledan predstavi koju imate o sebi, bila ona pozitivna ili negativna.

Škart ulazi, škart izlazi[7]

Evo jednog zanimljivog otkrića u vezi s predstavom o sebi. Čak i ako je vaša predstava o sebi sazdana od *pogrešnih* uverenja o vama ili vašem svetu, što se vas tiče, to su činjenice, i vi ćete razmišljati, osećati i ponašati se u skladu s tim.

Stvar je u tome što su vaša uverenja o sebi umnogome subjektivna. Često se uopšte ne zasnivaju na činjenicama. Ona su rezultat informacija koje usvajate kroz život i načina na koji ih obrađujete. Vaša uverenja oblikuju i formiraju rano detinjstvo, prijatelji i kolege, obrazovanje koje dobijate, ono što čitate, vaša pozitivna i negativna iskustva i hiljadu drugih faktora.

---

[7] U žargonu kompjuterske nauke, neformalno pravilo koje glasi da je integritet izlaznih podataka zavisan od integriteta ulaznih podataka (engl. garbage in, garbage out ili GI- GO). Prim. prev.

Najgora od svih su *samoograničavajuća uverenja.* Ako verujete da ste na neki način ograničeni, bez obzira na to da li je to istina ili nije, za vas to postaje istina. Ako verujete da je tako, ponašaćete se kao da vam nedostaje određeni talenat ili stručnost. Prevazilaženje samoograničavajućih uverenja i samonametnutih ograničenja je često najveća prepreka koja stoji između vas i poimanja vašeg punog potencijala.

Ignorišite eksperte

Alberta Ajnštajna su školske vlasti poslale kući s „dijagnozom” da mu učenje ne ide od ruke. Njegovim roditeljima je rečeno da od njegovog obrazovanja nema ništa. Oni su odbili da prihvate takvo mišljenje i svojom upornošću ipak uspeli da mu obezbede odlično obrazovanje.

Dr Albert Švajcer je kao dečak imao iste probleme u školi. Njegovim roditeljima su savetovali da svog sina daju da izuči obućarski zanat, da bi kad odraste imao siguran i stabilan posao. Oba ova čoveka su postala doktori nauka pre navršene dvadesete godine života i ostavila svoj pečat na istoriji dvadesetog veka.

Prema podacima navedenim u jednom članku objavljenom u časopisu *Bogatstvo (Fortune),* o lošim đacima iz sveta biznisa, za mnoge predsednike i visoke rukovodioce 500 najuspešnijih korporacija (prema statistikama ovog časopisa) njihovi učitelji i nastavnici smatrali su da nisu naročito inteligentni niti sposobni. Ali, blagodareći vrednom radu, ti ljudi su postigli ogroman uspeh u svojim privrednim granama.

Tomasa Edisona su u šestom razredu izbacili iz škole. Njegovim roditeljima je rečeno da je njegovo obrazovanje čist gubitak vremena i novca, jer nije dovoljno inteligentan, niti u stanju da bilo šta nauči. Edison je postao najveći pronalazač modernog doba. Ova priča se ponovila hiljadama puta.

Samoograničavajuća ubeđenja, koja se katkada zasnivaju na samo jednom iskustvu ili usputnoj primedbi, mogu godinama da vas unazađuju. Veliki broj ljudi je doživeo da ovlada nekim znanjima ili stračnostima iz oblasti za koju su verovali da joj nisu dorasli i pri tom veoma iznenadili sami sebe. Možda se to i vama desilo. Odjednom ste shvatili da se vaše ograničavajuće ideje o sebi u tim oblastima uopšte ne zasnivaju na činjenicama.

Bolji ste nego što mislite

Lujza Hej, književnica, kaže da je koren većine naših problema u životu sadržan u osećanju: „Nisam dovoljno dobar.” Dr Alfred Adler je rekao da je prirodno nasleđe ljudi zapadnog sveta posedovanje osećaja „manje vrednosti”, koje počinje da se razvija u detinjstvu i često se nastavlja i tokom zrelog doba.

Zahvaljujući svojim negativnim ubeđenjima, od kojih je većina netačna, mnogi ljudi *pogrešno* smatraju da poseduju ograničenu inteligenciju, sposobnosti, kreativnost ili neku vrstu umeća. U praktično svim slučajevima, ovakva ubeđenja su pogrešna.

Činjenica je da posedujete više potencijala nego što možete da iskoristite tokom celog života. Niko nije bolji od vas i niko nije pametniji od vas. Ljudi su prosto pametniji ili bolji u različitim oblastima, u različitim trenucima.

Možda ste genije

Prema dr Hauardu Gardneru, s Harvardskog univerziteta, utemeljivaču koncepta višestrukih inteligencija, posedujete najmanje deset različitih inteligencija, i u svakoj od njih biste mogli da budete genije.

Nažalost, u školama i na univerzitetima se mere i beleže samo dve inteligencije: verbalna i matematička. Ali, možda ste vi genije u oblasti *vizio-prostorne* inteligencije (likovna umetnost, dizajn), *preduzetničke* inteligencije (pokretanje biznisa), *fizičke* ili *kinestetičke* inteligencije (sport), *muzičke* inteligencije (sviranje muzičkih instrumenata, komponovanje muzike), *interpersonalne* inteligencije (dobro slaganje s drugim ljudima), *intrapersonalne* inteligencije (duboko razumevanje sopstvene ličnosti), *intuitivne* inteligencije (sposobnosti da osetite pravu stvar koju valja reći ili uraditi), *umetničke* inteligencije (stvaranje umetničkih dela) ili *apstraktne* inteligencije (fizika, nauka).

Na zidu jedne škole u crnačkoj četvrti stoji grafit koji kaže: „Bog ne stvara đubre.” Svaka osoba je sposobna da se istakne u nečemu, u nekoj oblasti. Vi već imate u sebi sposobnost da funkcionišete kao genije ili ste na izuzetnom nivou u najmanje jednoj, a možda i u više različitih inteligencija. Vaš zadatak je da ustanovite koja je inteligencija posredi.

Vaša obaveza prema sebi je da zbacite sva svoja ograničavajuća ubeđenja i prihvatite da ste izuzetno sposobna i talentovana osoba. Stvoreni ste da budete veliki i dizajnirani da uspete. Posedujete sposobnosti i umeća o kojima ni ne sanjate. Već sad imate u sebi sposobnost da ostvarite gotovo svaki cilj koji sebi postavite, pod uslovom da ste spremni da na tome dovoljno dugo i vredno radite.

Vaša uverenja su stečena, a ne urođena

Dobra vest u vezi s uverenjima je da su ona *stečena.* Prema tome, možete da se odučite od njih, naročito ako vam nisu od koristi. Na svet ste došli bez ikakvih uverenja - u pogledu svoje ličnosti, svoje religije, svoje političke stranke, drugih ljudi ili sveta uopšte. Danas, „znate" mnogo stvari. Ali, kao što je jednom napisao komičar Džoš Bilings, „Ne boli čoveka ono što zna. Boli ga ono što zna, a što nije tačno."

Mnoge stvari koje *znate* o sebi jednostavno nisu tačne. A to su skoro uvek samoograničavajuća ubeđenja. Polazna tačka oslobađanja većeg dela vašeg potencijala jeste da identifikujete samoograničavajuća ubeđenja i upitate se: „Šta ako ovo uopšte nije tačno?"

Šta ako posedujete izvanrednu sposobnost u oblasti za koju ste mislili da ste „antitalenat", kao što su trgovina, preduzetništvo, držanje predavanja ili zarađivanje novca?

Mislite o sebi na drugačiji način

Gde god da odem, bilo gde u svetu, podstičem ljude da nauče ovih deset načela. Imam pune fioke pisama i imejlova od strane ljudi koji nikada ranije nisu čuli za ideju o samoograničavajućim ubeđenjima. Ali, pošto su je čuli, u potpunosti su izmenili svoj stav prema sebi. U ključnim oblastima svog života, počeli su da posmatraju sebe kao sposobnije i stručnije nego ikada pre.

Oni su neobično brzo počeli da preobražavaju svoj život i menjaju rezultate koje su postizali. Prihodi su im se udvostručili i utrostručili i učetvorostručili. Mnogi od njih postali su milioneri i multimilioneri. Od zadnjih rupa na svirali, dospeli su u sam vrh svoje kompanije, od trgovačkog putnika s najlošijim učinkom postali su oni s najvećom zaradom.

Izmenivši svoja uverenja o sebi i svom ličnom potencijalu, stekli su nova znanja i latili se novih izazova. Postavili su sebi više ciljeve i krenuli svim srcem u njihovo ostvarivanje. Osporivši svoja uverenja i odbijajući da prihvate da su na bilo koji način ograničeni, u potpunosti su preuzeli kontrolu nad svojim životom i karijerom i stvorili sebi novu stvarnost. A ono što je uspelo bezbroj drugih ljudi, možete i vi.

Izaberite uverenja koja želite

Zamislite da postoji „Prodavnica uverenja", vrlo slična prodavnici kompjuterskog softvera, u kojoj možete da kupite uverenje koje ćete da programirate u svoj podsvesni um. Kad biste mogli da izaberete ona uverenja koja želite, koja bi vam bila od najveće pomoći?

Moj predlog je da odaberete uverenje: **„Predodređen sam da postignem veliki uspeh u životu."**

Ako apsolutno *verujete* da ste predodređeni da postignete veliki uspeh, vi ćete hodati, pričati i ponašati se kao da je sve što vam se događa deo velikog plana da postanete uspešni. A kako stvari stoje, tako razmišljaju oni najbolji u svim oblastima.

Tražite ono dobro

Uspešni ljudi u svakoj situaciji traže ono dobro. Znaju da uvek postoji. Bez obzira na to koliko preokreta i neuspeha doživljavaju, uvek očekuju da će iz svega što im se događa proizaći i nešto dobro. *Veruju* da je svaki neuspeh deo velikog plana koji ih neumitno vodi ka postizanju uspeha koji im neizbežno predstoji.

Ako su vaša uverenja dovoljno pozitivna, tražićete *dragocenu pouku* u svakom neuspehu ili teškoći. Čvrsto ćete verovati da postoji još mnogo lekcija koje morate da naučite na putu ka ostvarenju i održanju vašeg konačnog uspeha. Prema tome, na svaki problem gledate kao na jedno iskustvo više. Napoleon Hil je napisao: „U svakoj teškoći ili prepreci postoji seme iste tolike ili veće prednosti ili koristi."

Uz ovakav stav, izvući ćete nešto dobro iz svega, pozitivnog ili negativnog, što vam se dešava dok napredujete u pravcu ostvarenja svoje glavne svrhe.

Odglumite osećaj

Zakon reverzibilnosti u psihologiji i metafizici kaže: „Veća je verovatnoća da ćete glumom da se uživite u određeni osećaj nego da ćete se osećajem uživeti u glumu."

Šta ovo znači: na početku, možda se nećete osećati kao uspešna osoba kakva priželjkujete da budete. Nećete imati samopouzdanje koje potiče od ranijih uspešnih ostvarenja. Često ćete sumnjati u sopstvene sposobnosti i pribojavati se neuspeha. Činiće vam se da niste dovoljno dobri, barem ne još.

Ali ako se „pravite" da ste već osoba kakva želite da budete, s kvalitetima i talentima koje želite da posedujete, vaši postupci će da generišu osećanja koja uz njih idu. Pomoću Zakona reverzibilnosti, glumom ćete da se uživite u osećaj koji želite.

Ako priželjkujete da budete među vrhunskima u svom biznisu, oblačite se vrhunski. Doterujte se i negujte poput vrhunskih ljudi. Organizujte svoje radne navike onako kako oni to čine. Odaberite najuspešnije ljude u svojoj branši i neka vam oni budu uzor. Ako je moguće, idite kod njih i zamolite ih za savet kako da brže napredujete. Koji god savet da vam daju, počnite odmah da ga se pridržavate. Preduzmite nešto.

Kad počnete da hodate, pričate, i da se oblačite i ponašate poput vrhunskih ljudi, ubrzo ćete početi da se *osećate* da ste i vi zaista takvi. Ponašaćete se prema drugima onako kako to čine vrhunski ljudi. Radićete onako kao što oni rade. Počećete da dobijate rezultate koje oni dobijaju. Vrlo brzo, svrstaćete se među vrhunske ljude. Možda zvuči otrcano kad se kaže: „Glumi dok ne uspeš," ali u tome ima mnogo istine.

Tajne menadžera prodaje

Moj prijatelj je vrlo uspešan menadžer prodaje. Pošto detaljno porazgovara s kandidatima i odabere novog trgovačkog putnika, odvodi ga u prodavnicu kadilaka i insistira da ovaj svoja stara kola zameni novim kadilakom. Novajlija obično okleva. Plaši ga cena tog automobila i ogromne mesečne rate otplate tog kredita. Ali, menadžer prodaje insitira i kaže da neće dobiti posao ako ne kupi kadilak.

Šta mislite, šta potom biva? Prvo, trgovački putnik dovozi nova kola kući, a njegovu ženu samo što ne udari infarkt kad shvati da je on kupio novi kadilak. Ali, pošto se smiri, on je provoza po kraju. Komšije ih vide kako se voze u novom kadilaku, a oni im mašu u prolazu. Zatim trgovački putnik parkira svoj novi kadilak na kolskom prilazu pred svojom kućom. Ljudi dolaze i dive se kolima. Postepeno, neprimetno, na podsvesnom nivou, njegov stav prema samom sebi i sopstvenom potencijalu zarade počinje da se menja.

U roku od nekoliko dana, on počinje da posmatra sebe kao osobu koja vozi novi kadilak. Posmatra sebe kao nekog ko ostvaruje značajnu zaradu u svom fahu, kao nekog s vrhunskim učinkom u svojoj oblasti delovanja. Skoro bez izuzetka, trgovački putnici u ovoj firmi postaju prave trgovačke superzvezde. Njihova prodaja skače, a oni zarađuju više no ikada pre. Vrlo brzo, rate za novi kadilak više nisu razlog za brigu, jer se prihod mnogostruko uvećao.

Stvorite mentalni ekvivalent

Emet Foks, duhovni učitelj, jednom je rekao: „Vaš glavni zadatak u životu je da u sebi stvorite mentalni ekvivalent onome što želite da realizujete i u čemu želite da uživate u svom spoljnom svetu."

Vaš fokus mora da bude na stvaranju unutrašnjih uverenja doslednih velikom uspehu koji priželjkujete u svom spoljnom svetu. Ovo ostvarujete osporavanjem svojih samoograničavajućih uverenja, njihovim odbacivanjem i potom ponašanjem kao da nisu ni postojala.

Razvoj novih uverenja, koja oplemenjavaju život, podstičete povećavanjem svog znanja i stručnosti u svojoj oblasti delovanja do te mere da se osetite dorasli svakom zahtevu ili izazovu. Razvoj novih, pozitivnih uverenja ubrzavate tako što postavljate sebi veće i uzbudljivije ciljeve u svim oblastima. Najzad, neprestano se ponašate kao da ste već osoba kakva želite da budete.

Vaš cilj je da reprogramirate svoj podsvesni um na postizanje uspeha, stvaranjem *mentalnog ekvivalenta* svemu što radite ili govorite.

Ponašajte se dosledno svojoj novoj slici o samome sebi

Nova uverenja razvijate postupajući u skladu s tim uverenjima. Ponašate se kao da već verujete da posedujete tu sposobnost i stručnost. Prema svima se ponašate kao pozitivna, optimistična i vedra osoba.

Ponašate se kao da vam je uspeh već zagarantovan. **Ponašate se kao da imate tajnu garanciju uspeha, za koju znate samo vi i niko drugi.**

Shvatate da putem svega što svakodnevno radite i govorite, razvijate, oblikujete i kontrolišete evoluciju sopstvenog karaktera i ličnosti.

Budući da postajete ono o čemu razmišljate, trebalo bi da govorite i radite samo ono što je u skladu s idealnom slikom koju gajite o sebi, osobom kakva najviše težite da budete i svojim dugoročnim planom za budućnost. Trebalo bi da razmišljate i govorite samo o kvalitetima i ponašanju koji vas približavaju tome da postanete osoba kakva želite da budete i ostvarenju cilja koji želite da postignete.

Donesite odluku

Još danas donesite odluku da osporite i odbijete sva samoograničavajuća uverenja koja možda imate, a koja bi mogla da vas unazađuju. Pogledajte u sebe u preispitajte oblasti svog života u kojima još uvek gajite sumnje u pogledu svojih sposobnosti ili talenta. Možete i da pitate svoje prijatelje i članove porodice da li možda primećuju neka vaša negativna uverenja.

Često će oni biti svesni onih vaših samoograničavajućih uverenja kojih vi sami niste svesni. U svakom slučaju, kad identifikujete ova negativna uverenja, upitajte se: „Šta ako je istina upravo suprotna?”

Šta ako posedujete sposobnost da budete izuzetno uspešni u oblasti u kojoj trenutno sumnjate u sebe? Šta ako ste od malih nogu programirani genijalnom sposobnošću u određenoj oblasti? Na primer, šta ako u sebi već sada imate sposobnost da zaradite i sačuvate sav novac koji ikad želite u životu? Šta ako, što se tiče novca, imate „Midin dodir”?

Ako apsolutno verujete da su ove ideje tačne, šta biste uradili drugačije u odnosu na to kako sada radite?

Budite dosledni rečju i delom

Vaša uverenja se uvek manifestuju kroz vaše reči i dela. Postarajte se da sve što odsad govorite i radite bude dosledno uverenjima koja želite da imate i ličnosti kakva želite da postanete. Malo po malo, zamenjivaćete sve više svojih samoograničavajućih uverenja onima koja vaš život čine ispunjenijim. S vremenom ćete potpuno da reprogramirate sebe na uspeh. Kad se to desi, preobražaj do koga dolazi u vašem spoljašnjem životu zadiviće i vas i ljude koji vas okružuju.

ANALIZIRAJTE SVOJA UVERENJA

1 „Odglumite!” Da ste jedna od najstručnijih i najuglednijih osoba u svojoj branši, kako biste drugačije razmišljali, ponašali se i osećali u odnosu na danas?
2 Zamislite da imate „Midin dodir” kada je novac posredi. Da ste izuzetno sposobni u baratanju novcem, kako biste upravljali svojim finasijama?
3 Identifikujte samoograničavajuća uverenja koja vas možda unazađuju. Kako biste se ponašali kad bi ona bila sasvim netačna?
4 Izaberite uverenje koje biste, duboko u sebi, najradije želeli da imate o sebi. Pretvarajte se da već verujete da je tako.
5 Udubite se u najtežu situaciju kojom se trenutno bavite. Koje dragocene pouke možete da izvučete iz nje, a koje mogu da vam pomognu da ubuduće budete bolji?

8.

Počnite iz početka

Do vas stoji da premostite jaz između mesta na kome se sada nalazite i ciljeva koje nameravate da ostvarite.

- Erl Najtingejl

Zamislite da nameravate da se otisnete na dugo putovanje. Prvi korak koji biste preduzeli bio bi odabir odredišta i potom proučavanje mape, da biste odredili koji je najbolji put kojim možete da stignete tamo. Svakog dana, pre nastavka putovanja, odredili biste na mapi gde se nalazite u odnosu na mesto odakle krećete i mesto u koje nameravate da stignete u roku od nekoliko narednih časova. Život je umnogome isti takav.

Pošto odlučite koje su vaše vrednosti, vizija, misija, svrha i ciljevi, sledeći vaš potez je da analizirate svoju polaznu tačku. Gde se tačno danas nalazite, i kako vam ide u važnim oblastima vašeg života, naročito u odnosu na ciljeve koje ste sebi postavili?

Primenjujte načelo realnosti

Džek Velč, dugogodišnji predsednik Dženeral Elektrika, rekao je jednom da je najvažniji kvalitet liderstva „načelo realnosti”. Definisao ga je kao sposobnost da vidimo svet kakav zaista jeste, a ne kakav bismo želeli da bude. Svaki sastanak na kome se diskutovalo o ciljevima ili problemima počinjao je pitanjem: „Kako realno stoje stvari?”

Piter Draker naziva ovaj kvalitet „intelektualnom iskrenošću”, nazivanjem činjenica njihovim pravim imenom pre pokušaja da se reši problem ili donese odluka. Abraham Maslov je jednom napisao da je osnovni kvalitet samoaktualizovane ličnosti sposobnost da bude potpuno iskrena i objektivna prema samoj sebi. Isto važi i za vas.

Ako želite da budete najbolji što možete, i postignete ono što je za vas istinski moguće, morate da budete brutalno iskreni prema sebi u pogledu svoje polazne tačke. Morate da sednete i detaljno analizirate sebe da biste precizno ustanovili gde se danas nalazite u pojedinim oblastima.

Počnite od početka

Na primer, ako odlučite da smršate, prvi korak bi bio da se izmerite. Od tada pa nadalje, kontinuirano upotrebljavajte tu težinu kao merilo da li napredujete u pravcu svog cilja.

Ako odlučite da otpočnete s ličnim programom vežbi, prvi korak bi bio da ustanovite koliko sada vežbate. Koliko minuta dnevno i nedeljno provodite vežbajući i koliko intenzivno to radite svaki put? Koju vrstu vežbi upražnjavate? Koji god bio vaš odgovor, važno je da budete što je moguće precizniji. Zatim svoj odgovor upotrebite kao polaznu tačku i na osnovu njega napravite svoje planove za buduće vežbanje.

Izračunajte svoju satnicu

Ako želite da zarađujete više novca, prvi korak koji valja da preduzmete jeste da sednete i izračunate koliko sada zarađujete. Koliko ste zarađivali lane, a koliko preklane? Koliko ćete zaraditi ove godine? Koliko zarađujete mesečno? Najbolje merilo od svih jeste koliko trenutno zarađujete?

Svoju satnicu možete da izračunate tako što ćete svoj godišnji prihod da podelite sa 2000, što je približno broj radnih časova u toku jedne godine. Još bolje, možete da podelite svoj mesečni prihod sa 172, brojem radnih časova koje, u proseku, imate mesečno.

Mnogi od mojih klijenata svake nedelje izračunaju svoju satnicu i porede je s onom od prethodne nedelje. Zatim zacrtavaju sebi cilj da povećaju vrednost onoga što rade svakog sata, kako bi povećali zaradu. I vi bi trebalo da uradite isto.

Sažimanje godišnjih proračuna prihoda ili kako finansijske mere poboljšavaju učinak

Što su sažetiji i precizniji vaši proračuni u pogledu vaših prihoda, ili u bilo kojoj drugoj oblasti, to bolje i brže možete da napredujete u svakoj od njih. Na primer, većina ljudi razmišlja uzimajući u obzir mesečne i godišnje zarade, međutim, one se teško analiziraju i povećavaju. Nasuprot tome, osoba s visokim učinkom razmišlja tako što uzima u obzir zaradu na sat, koja je podložna poboljšanju iz minuta u minut.

Pošto ste vi predsednik vlastite korporacije koja vama lično pruža usluge, trebalo bi da sagledate sebe kao nekog ko se nalazi na vašem platnom spisku. Zamislite da plaćate sebe na sat. Budite isto onoliko zahtevni koliko biste bili prema bilo kome drugom ko radi za vas. Odbijte da radite bilo šta što vam na sat ne donosi željenu zaradu.

Vaša trenutna neto—vrednost

Ako ste zacrtali svoj dugoročni finansijski cilj, sledeći korak se sastoji u tome da precizno ustanovite koliko ste danas „teški” u finansijskom pogledu. Ako je vaš cilj da u narednim godinama postanete milioner, od danas pa nadalje morate precizno da izračunavate koliko ste zaradili.

Većina ljudi je zbunjena ili neiskrena u vezi s ovim računom. Vaša istinska vrednost u dolarima jeste iznos koji bi vam preostao kada biste sve što posedujete, prodali po ceni koju je tržište spremno da plati za to, i potom poplaćali sve što dugujete.

Mnogi visoko vrednuju svoju ličnu imovinu. Misle da njihova odeća, automobili, nameštaj i elektronski uređaji vrede mnogo novca. Ali, stvarna vrednost tih stvari ne iznosi više od 10 ili 20 procenata sume za koju su kupljeni.

Razvijte dugoročne finansijske planove

Da biste napravili dugoročan finansijski plan, izračunajte svoju sadašnju neto-vrednost, i potom oduzmite tu sumu od svog dugoročnog finansijskog plana. Rezultat podelite brojem godina koje nameravate da provedete u ostvarivanju tog finansijskog cilja. Na ovaj način, znaćete tačno koliko je potrebno da uštedite, investirate i akumulirate svake godine da biste postali finansijski nezavisni.

Da li je vaš cilj realan, zasnovan na vašem današnjem položaju i vremenu koje ste planirali da potrošite na njegovo ostvarivanje? Ako nije, primorajte sebe na potpunu iskrenost i preradite svoje proračune i projekcije.

Primenjujte razmišljanje „od nule”

Kad počnete da planirate svoju dugoročnu budućnost, jedna od najdragocenijih vežbi koju možete da primenjujete jeste razmišljanje „od nule”. Kod takvog razmišljanja, postavljate sebi sledeće pitanje: „S obzirom na ono što znam u ovom trenutku, ima li nečega što radim sada, a što ne bih ponovo uradio kad bih počinjao iz početka?”

Bez obzira na to ko ste ili šta radite, postoje u vašem životu neke aktivnosti i odnosi u koje se, s obzirom na ono što sada znate, ne biste upustili.

Teško je, ako ne i nemoguće, da napredujete u životu ako sebi dozvolite da vas unazađuju odluke koje ste doneli u prošlosti. Ako u vašem životu ima nečega u šta se danas ne biste ponovo upustili, sledeće vaše pitanje glasi: „Kako i koliko brzo mogu da prestanem s ovim?”

Procenite sve oblasti svog života

Primenite razmišljanje „od nule” na ljude u svom poslovnom i privatnom životu. Postoji li bilo koja veza u koju se, s obzirom na ono što danas znate, ne biste ponovo upustili? Postoji li neka osoba s kojom ili za koju radite, s kojom ne biste želeli da imate veze kada biste sve počinjali iz početka? Prilikom odgovaranja na ova pitanja, budite krajnje iskreni prema sebi.

Preispitajte sve aspekte svog radnog života i karijere. Postoji li neki posao koji ste radili, a koji, znajući ono što danas znate, ne biste ponovo prihvatili? Postoji li neki aspekt vašeg biznisa ili posla u koji se ne biste ponovo uključili? S obzirom na ono što danas znate, postoje li neke aktivnosti, procesi, proizvodi, usluge ili troškovi u vašem biznisu koje ne biste ponovili kad biste počinjali iz početka?

Posle razmišljanja o ljudima i poslu, preispitajte svoje investicije. Da li, u skladu sa vašim sadašnjim saznanjima, postoji bilo kakva investicija vremena, novca ili emocija koju ne biste ponovili? Ako je odgovor potvrdan, kako i koliko brzo možete da se izvučete iz toga?

Budite spremni da izvršite neophodne promene

Imam dobrog prijatelja koji je golf igrao još kao srednjoškolac i student. Dok je bio neženja, igrao je golf nekoliko puta nedeljno. Ceo svoj život je organizovao oko golfa, čak je zimi putovao na jug, na terene koji u to doba godine nisu pod snegom.

Vremenom, počeo je da gradi biznis, oženio se i dobio decu. Ali, i dalje je bio „obuzet" idejom da nekoliko puta nedeljno igra golf. Naposletku je ogromno vreme koje je posvećivao golfu počelo da pogađa njegov biznis, bračni život i odnose s njegovom decom.

Kad je stres postao suviše veliki, seo je i preispitao svoje aktivnosti „od nule". Budući da je sada stekao uvid, shvatio je da, u svojim trenutnim okolnostima, mora daleko manje vremena da posvećuje golfu ako namerava da ostvari druge životne ciljeve, koji su mu sada bili važniji. Redukujući vreme koje je provodio igrajući golf, stabilizovao je svoj život za svega nekoliko nedelja. Kako bi se ovaj princip mogao primeniti na vas? Koje bi aktivnosti koje vam oduzimaju najviše vremena trebalo da smanjite ili izbacite?

Okolnosti se neprestano menjaju

Za čitavih 70 odsto odluka koje donosite, posle određenog vremena se ispostavi da su pogrešne. Onda kad ste doneli odluku ili preuzeli neku obavezu, to je verovatno predstavljalo dobm ideju, u odnosu na tadašnje okolnosti. Ali sada, situacija se možda promenila i vreme je za preispitivanje.

Obično možete da kažete kad je vreme za preispitivanje „od nule", zbog stresa koji vam prouzrokuje određena situacija. Kad god ste umešani u nešto u šta se, u skladu sa trenutnim saznanjima, ne biste ponovo umešali, doživljavate kontinuirani stres, očaj, nervozu i bes.

Ponekad ljudi troše strahovito mnogo vremena pokušavajući da ostvare uspešnu poslovnu ili privatnu vezu. Ali, ako tu vezu preispitate, ustanovljavate da jedino ispravno rešenje glasi da je sasvim okončate. Jedino stvarno pitanje je, međutim, imate li hrabrosti da sebi priznate da niste bili u pravu i preduzmete neophodne korake u pravcu korigovanja situacije.

Šta vas unazađuje?

Ako želite da zarađujete određenu količinu novca, upitajte se, zašto već ne zarađujem taj novac? Šta vas u tome sprečava? Koji je glavni razlog što već ne zarađujete onoliko koliko želite? Ponavljam, morate da budete krajnje iskreni prema sebi.

Osvrnite se oko sebe i identifikujte ljude koji zarađuju onoliko koliko biste i vi želeli. Šta oni rade drugačije u odnosu na vas? Koja su to posebna znanja i stručnost oni stekli, koje vama nedostaju? Koja znanja i stručnost morate da steknete ako želite da zarađujete koliko i oni? Ako niste sigurni, idite i pitajte ih. Saznajte. Ovo je suviše važno da biste nagađali ili prepustili slučaju.

Ustanovite svoj nivo znanja i sposobnosti

Napravite inventar svojih znanja i sposobnosti. Prvo, identifikujte ključne oblasti rezultata svog rada. To su zadaci koje apsolutno i neizostavno morate da ostvarite, i to na najbolji mogući način, ako hoćete da valjano radite svoj posao. Koji su to zadaci?

U svakom poslu, retko kad ima više od pet do sedam ključnih oblasti rezultata. To su kritično važni zadaci. Sve njih morate da obavljate odlično da biste uistinu odrađivali posao za koji ste plaćeni. Morate da budete dobri u svemu tome ako želite da zarađujete maksimum koji vaš posao omogućava.

Evo jednog važnog otkrića: ona ključna sposobnost u kojoj ste *najslabiji* postavlja granicu do koje možete da iskoristite ostale svoje sposobnosti i određuje visinu vaših prihoda u toj oblasti. Možete vi da budete nenadmašni u svakom drugom pogledu, ali ta jedna ključna veština koja vam nedostaje kočiće vas na svakom koraku.

U kojoj oblasti, u kojoj sposobnosti, dajete ono najbolje od sebe? Koja je konkretna stručnost, ili kombinacija stručnosti, zaslužna za uspeh koji ste do danas postigli u karijeri? Šta je to što radite bolje nego bilo ko drugi?

Pošto odgovorite na ova pitanja, pogledajte se u ogledalo i upitajte: „U kojim je oblastima moja stručnost najslabija?" Šta je to što loše radite, a što ometa vašu sposobnost da iskoristite ostala umeća? Šta je to što neki drugi ljudi rade bolje nego vi? Naročito, koje vam ključne veštine nedostaju, a suštinski su važne da biste uspeli? Koje god one bile, morate precizno i iskreno da ih identifikujete i potom sačinite plan za poboljšanje u svim oblastima. (O tome će više reči biti u narednim poglavljima.)

Zamislite da počinjete iz početka

Kad se date na ostvarivanje bilo kojeg velikog cilja, trebalo bi da zamislite da uvek i u svakom trenutku možete da počnete karijeru iz početka. Nikad ne dozvolite sebi da se osećate uhvaćeni u zamku ili zarobljeni nekom odlukom iz prošlosti. Budite stalno usredsređeni na budućnost.

Mnogi ljudi se danas udaljavaju od svog obrazovanja, biznisa, grane industrije i godina iskustva i počinju nešto sasvim novo i drugačije. Dovoljno su iskreni da priznaju da pravac u kome idu ima ograničenu budućnost, i rešeni su da probaju nešto što sadrži mnogo više izgleda za budućnost. I vi morate da postupite tako.

Prilikom suštinske procene sebe i svog života, morate da se suočite s činjenicama, kakve god one bile. Kao što je jednom rekao Harold Dženin iz ITT-a: „Činjenice ne lažu.” Potražite stvarne činjenice, a ne navodne, ili one koje priželjkujete i kojima se nadate. Istinske činjenice su ono što vam je potrebno da biste doneli dobre odluke.

Budite spremni da ponovo osmislite sopstvenu ličnost

Dobro proučite svoju sadašnju kompaniju, granu industrije i trenutnu situaciju na radnom mestu. Dobro proučite svoje tržište u odnosu na svoje konkurente. U ponovnom osmišljavanju sopstvene ličnosti, ustuknite jedan korak i razmislite o tome kako biste, s obzirom na ono što sada znate, danas počeli svoju karijeru iz početka.

Zamislite da vaš posao i industrija preko noći nestanu. Zamislite da morate da odaberete sasvim novu karijeru. Kad biste danas počinjali iznova, s tom naročitom kombinacijom talenta i znanja koju posedujete, šta biste odabrali da radite, za razliku od onoga što radite danas?

Vaše najdragocenija imovina

Vaša najdragocenija finansijska imovina je vaša sposobnost da zaradite - vaša sposobnost da na tržištu primenite svoje talente i znanje. U stvarnosti, moglo bi da vam se desi da izgubite svoju kuću, kola, račun u banci i nameštaj, i ostanete bez igde ičega sem onoga što imate na sebi. Ali sve dok imate svoju sposobnost da zaradite, možete da pređete na drugu stranu ulice i počnete skoro bez odlaganja da ostvarujete pristojan prihod.

Vaša sposobnost da zaradite je za vas krajnje dragocena. Ona može da bude *cenjeno,* ali i *potcenjeno* preimućstvo. Može da dobija na vrednosti ukoliko nastavite da ulažete u nju i razvijate je. Ali, njena vrednost može i da opada, ukoliko počnete da je uzimate zdravo za gotovo i počnete da mislite da možete da živite na lovorikama.

Izvor snalažljivosti

Posmatrajte sebe kao „izvor snalažljivosti”, sposoban da radi mnoge različite stvari. Posedujete raznovrsne stručnosti, sposobnosti, znanja, talente, obrazovanje i iskustvo. Postoji mnogo poslova i zadataka koje biste mogli da radite, ili da naučite da radite, i to izuzetno dobro. Nikad ne dopustite sebi da se zarobite na nekom poslu, naročito ako niste zadovoljni načinom na koji se trenutno razvija vaša karijera.

Osmišljavajući novi početak u umu, kao da počinjete karijem iz početka, zagledajte se istovremeno duboko u sebe. Koje su to *dobre* navike koje imate, a koje vam pomažu i približavaju vas vašim ciljevima? Koje su to *loše* navike koje ste razvili, a koje mogu da vas unazađuju? Koji su kvaliteti vašeg karaktera i ličnosti? Koje su vaše najslabije strane? Koje nove navike i kvalitete morate da razvijete da biste izvukli najviše iz sebe, i kakav plan imate u vezi s tim? Kojih loših navika morate da se oslobodite i zamenite ih dobrim navikama?

Pređite s dobrog na odlično

U svom bestseleru na temu biznisa, *Od dobrog do odličnog (Good to Great),* Džim Kolins kaže da morate da budete spremni da sebi postavite „brutalna pitanja” o sebi i svom biznisu, ako mislite da identifikujete i uklonite prepreke koje vas sprečavaju da napredujete. Koja su neka od brutalnih pitanja koja morate da postavite sebi pre no što punim srcem krenete u ostvarivanje svojih ciljeva?

Kad god pravim strategijske planove za kompaniju, sastanak počinjemo s četiri pitanja. Prvo, gde smo *sad?* Prikupljamo podatke i informacije iz svih delova kompanije, da bismo stekli kristalno jasnu sliku o svojoj polaznoj osnovi, naročito u odnosu na prodaju, stanje na tržištu i profitabilnost.

Drugo, pitamo, gde bismo voleli da se nađemo u *budućnosti*? Idealizujemo i praktikujemo orijentaciju ka budućnosti. Zamišljamo da u narednim godinama možemo da napravimo od kompanije što god želimo i stvaramo savršenu viziju o tome kako bi kompanija izgledala ako bismo u svakom pogledu uspeli.

Treće, pitamo, *kako* smo došli dovde gde smo danas? Šta smo uradili kako valja? Šta bismo uradili drugačije? Koji su dosad naši najveći uspesi i kako je do njih došlo? U čemu smo promašili i koji su bili razlozi za to? Kao što je napisao Džordž Santajana: „Oni koji ne mogu da se sete prošlosti osuđeni su da je ponove.”

Četvrto pitanje koje postavljamo i na koje odgovaramo uvek glasi, šta bi trebalo da radimo sada, da bismo odavde gde se nalazimo dospeli tamo gde želimo da budemo? Na osnovu iskustva koje imamo, šta bi trebalo da radimo više, a šta manje? Šta bi trebalo da počnemo da radimo, a što dosad nismo radili? Šta bi trebalo da sasvim prestanemo da radimo?

Sastavite sopstveni strategijski plan

Dobra vest glasi da se strategijski plan ili šema lakše sastavljaju ako smo tačno odgovorili na prva tri pitanja, nego ako smo pokušavali samo da planiramo, a da pri tom nismo bili načisto u vezi s tim gde se nalazimo ili kako smo tamo dospeli.

Ima jedna stara poslovica koja glasi: „Dobar početak je polovina uspeha.” Lekari kažu: „Dobra dijagnoza je poluizlečenje.” Vreme koje uložite u to da iskreno procenite sve okolnosti svoje situacije pre no što krenete prema svom cilju uštedeće vam mesece ili čak godine na tom putu. U mnogim slučajevima, to će vas primorati da ponovo procenite svoje ciljeve u svetlu superiornih analiza i znanja. Isto tako, to će drastično povećati brzinu kojom ćete ostvarivati svoje ciljeve, kad jednom budete krenuli.

POČNITE IZ POČETKA

1 Utvrdite svoju stvarnu trenutnu situaciju u odnosu na svoje glavne ciljeve. Gde se sada nalazite i koliki vam put predstoji?

2 Primenjujte razmišljanje „od nule” na sve oblasti svog života. S obzirom na to što sada znate, šta je to što radite danas, u šta se ne biste ponovo upuštali kad biste počinjali iz početka?

3 Izvršite kompletnu finansijsku analizu svog života. Koliko danas zarađujete i koliko ste „teški”? Koji su vaši ciljevi u ovim oblastima?

4 Izvršite kompletnu analizu sebe i svog rada sa stanovišta stručnosti i sposobnosti. U čemu ste dobri? U čemu morate da postanete bolji?

5 Ustanovite koliko tačno zarađujete na sat i šta tačno radite da biste zaradili tu sumu. Šta morate da uradite da biste u narednim mesecima povećali svoju satnicu?

6 Zamislite da je vaša budućnost u svakom pogledu savršena. Šta bi trebalo da se desi da se ta vizija pretoči u stvarnost?

9.

Merite svoje napredovanje

Nijedan put nije suviše dug za čoveka koji napreduje promišljeno i bez nepotrebne žurbe; nijedna počast nije suviše daleka za čoveka koji se za nju strpljivo pripremi.

- Žan de la Brijer

Posedujete neverovatne mentalne moći koje po navici ne koristite u punoj meri. Sistematičnim zacrtavanjem ciljeva u svom životu i pravljenjem detaljnih planova njihovog ostvarivanja, uštedećete sebi godine napornog rada u dostizanju istog nivoa uspeha. Zacrtavanje ciljeva vam omogućava da iskoristite mnogo više svoje moći razmišljanja nego većina drugih ljudi.

Vaš svesni um je „vrhovni štab” vašeg života. Njegova uloga je da se bavi informacijama iz vašeg okruženja, identifikuje ih, analizira, poredi s drugim informacijama, i potom odluči šta će da preduzme.

Ali, vaš podsvesni um je onaj koji u sebi ima velike moći koje vam omogućavaju da postignete mnogo više nego ikada pre. Najmanje 90 odsto vaših mentalnih moći leže „ispod površine”. Od suštinskog je značaja da naučite da zalazite u te moći kako bi vas one motivisale, podstakle i nagnale da se krećete napred, u pravcu ostvarenja svog cilja.

Programirajte sebe ciljevima

Vaš podsvesni um najbolje funkcioniše ako su pred njim jasni ciljevi, konkretni zadaci, promišljeni postupci i čvrsti rokovi. Što više ovoga programirate u kompjuter svoje podsvesti, to ona bolje funkcioniše i postižete više u kraćem vremenskom periodu.

Kad sebi postavite ciljeve i počnete da se krećete prema njima, vrlo je bitno da ustanovite seriju referentnih tačaka ili jedinica mere kojima ćete da procenjujete svoje napredovanje, iz dana u dan, iz sata u sat. Što su jasnije i konkretnije jedinice mere koje odredite, to ćete precizniji biti u blagovremenom pogađanju svoje mete.

Vašem podsvesnom umu je potreban „sistem za primoravanje”, sačinjen od rokova za obavljanje zadatka i ostvarivanje cilja koje namećete sebi. Bez sistema za primoravanje, postaje vam lako da odugovlačite i odlažete važne zadatke za mnogo kasnije, ako ih uopšte obavite.

Tri ključa vrhunskog učinka

Tri ključa vrhunskog učinka u ostvarivanju vaših ciljeva su *posvećenost, dovršavanje* i *zaključenje.*

Kad se potpuno posvetite ostvarenju nekog cilja i zaboravite na sve izgovore, to je kao da ste pritisli papučicu gasa svog podsvesnog uma. Bićete kreativniji, odlučniji i usredsređeniji nego ikada pre. Veliki muškarci i žene su oni koji se jasno i nedvosmisleno posvećuju svojim obavezama i potom odbijaju da odustanu od njih, bez obzira na sve.

Dovršenje je drugi sastojak vrhunskog učinka. Postoji ogromna razlika između 95 odsto obavljenog zadatka i 100 odsto obavljenog zadatka. Štaviše, vrlo se često dešava da ljudi vrlo naporno rade da bi postigli 90 ili 95 odsto svog zadatka i potom se ulenje i odlažu njegovo konačno dovršavanje. Ovo je iskušenje protiv koga morate da se borite. Morate neprestano da primoravate sebe, da se disciplinujete, da se odupirete ovoj prirodnoj sklonosti i izgurate stvar do kraja.

Čudesan prirodni lek

Kad god privedete kraju bilo kakav zadatak, vaš mozak oslobađa malu količinu endorfina. Ovaj prirodni morfijum vam pruža osećaj dobrobiti i oduševljenja. Pomaže vam da se osećate srećni i spokojni. Podstiče vašu kreativnost i poboljšava vaš karakter. On je „čudesan” prirodni lek.

Što je važniji zadatak koji obavite, to je veća količina endorfina ko: ju oslobađa vaš mozak - umnogome kao nagrada za uspeh i dostignuće. S vremenom, možete da razvijete *pozitivnu zavisnost* od osećanja dobrobiti koje vas obuzima usled ove „navale endorfina”.

Osećate se srećniji čak i kad privedete kraju *mali* zadatak. Vaša sreća je još veća ako je posredi bio *obiman* zadatak. Kad god pređete važan deo puta u pravcu obavljanja obimnog zadatka, na kraju svake etape obuzima vas navala endorfina. Kad stabilno napredujete u pravcu dovršavanja važnog posla, osećate stalnu sreću i oduševljenje.

Stvorite pobedničko osećanje

Svako želi da se oseća kao pobednik. A da biste se tako osećali, morate i da *pobeđujete.* Pobedničko osećanje vas obuzima pošto 100 odsto obavite zadatak. Kad učinite to više puta, naposletku stvorite naviku da dovršavate ono što počnete. A kad se ta navika uvreži, vaš život će početi da se poboljšava na načine koje danas ne možete ni da zamislite.

U psihologiji, obrnuto je uvek istina. „Nepotpun postupak” je glavni izvor stresa i anksioznosti. U stvari, ljudi su nesrećni umnogome zbog toga što nisu u stanju da se disciplinuju i do kraja obave važan zadatak ili izvrše obavezu.

Muke odugovlačenja

Ako ste ikad odlagali neku veliku obavezu, tada znate o čemu govorim. Što duže čekate da započnete s obavljanjem važnog zadatka i što se više bliži rok njegovog dovršenja, to je veći stres koji doživljavate. Taj stres može da vam ne da da spavate i da utiče na vašu ličnost. Ali, kad se konačno bacite na obavljanje zadatka i privedete ga kraju, obuzima vas osećaj velikog olakšanja i dobrobiti.

Gotovo kao da vas priroda nagrađuje za sve ono pozitivno što uradite, za sve ono što uradite da biste poboljšali svoj život. U isto vreme, kažnjava vas stresom i nezadovoljstvom onda kad ne obavite zadatke koji bi vas približili vašim ciljevima i rezultatima koji su vam važni.

Уравнотежен zapisnik rezultata

Jedan od najpopularnijih pomaka u savremenom menadžmentu je onaj u pravcu „uravnoteženog zapisnika rezultata”. Upotrebom ovih zapisnika, svaka osoba, na svakom nivou biznisa, podstaknuta je da identifikuje ključne mere koje su pokazatelji uspeha i potom, svakog dana i svake nedelje, ocenjuje sebe u svakoj od tih ključnih oblasti.

Ovo je vrlo bitno. Sam čin identifikovanja broja ili rezultata i potom usmeravanje pažnje na njega dovešće do toga da poboljšate svoj učinak u toj oblasti. Na primer, ako vam neko pre sastanka kaže da će se ocenjivati koliko ste pažljivo slušali, vi ćete u roku od svega nekoliko trenutaka postati mnogo bolji i pažljiviji slušalac. Tokom celog sastanka, slušaćete pažljivije i usredsređenije, zato što znate da se taj aspekt vašeg ponašanja posmatra.

Na isti način, kad god odaberete cilj, meru ili aktivnost koji su vam važni i počnete da ih pratite ili im obraćate pažnju u svom svakodnevnom životu, vaš učinak u toj oblasti se poboljšava.

Među mere koje mogu najviše da vam pomognu u vašoj karijeri spadaju određivanje referentnih oznaka i pravljenje zapisnika rezultata, mera i krajnjih rokova za sve ključne zadatke koje morate da obavite na putu prema jednom od svojih ciljeva. Na taj način, aktivirate svoj podsvesni sistem primoravanja. Ovaj sistem primoravanja će vas potom podsticati i terati, na podsvesnom nivou, da počinjete ranije, da vredno radite, ostajete duže i obavite posao do kraja.

Završite posao

Treći i poslednji ključ vrhunskog učinka jeste *zaključenje.* U njemu je čitava razlika između „nezavršenog” i „završenog” posla. Zaključenje nekog pitanja koje se tiče vašeg privatnog ili poslovnog života je od apsolutno esencijalnog značaja, ako želite da se osećate srećni i da vladate nad situacijom.

Izostanak zaključenja - nezavršen posao ili nepotpun postupak bilo koje vrste - glavni je izvor stresa, nezadovoljstva ili čak poslovnog neuspeha, koji satire ogromne količine fizičke i emocionalne energije.

Ključna sposobnost

Možda najvažnija sposobnost u poslovnom svetu jeste „pouzdanost”. Ništa vam neće doneti veću platu i brže unapređenje od stvaranja reputacije osobe koja svoje zadatke obavlja brzo, dobro i na vreme.

Koji god bili vaši ciljevi, sačinite spisak svih zadataka koje ćete morati da obavite da biste ih postigli. Odredite krajnji rok za svaki od njih. Zatim iz dana u dan, iz sata u sat, radite na ispoštovanju tih rokova. Svakodnevno merite svoje napredovanje. Ubrzajte ili usporite ukoliko je potrebno. Ali, upamtite, ne možete da pogodite metu koju ne vidite. Što je veća jasnoća koju imate u pogledu rokova i mera, postizaćete više i brže.

Cilj ili odluka bez određenog krajnjeg roka je samo pusta priča. Iza nje nema nikakve energije. Ona je kao metak bez barutnog punjenja. Ukoliko ne odredite krajnje rokove, završićete „pucajući ćorcima", i u privatnom i u poslovnom pogledu.

Ljudi ponekad pitaju: „Šta ako odredim krajnji rok i ne uspem da ostvarim svoj cilj do tog roka?"

Prosto. Odredite novi rok, a ako je potrebno, i još jedan posle njega. Krajnji rokovi su „najbolje približne" procene vremena potrebnog za dovršavanje zadatka. Što češće određujete rokove i radite u skladu s njima, to ćete precizniji postati u predviđanju vremena neophodnog za njihovo ispoštovanje. Postajaćete sve bolji u ostvarivanju svojih ciljeva i blagovremenom dovršavanju svojih zadataka.

Kako da pojedete slona

Čuli ste već ono pitanje: „Kako da pojedete slona?"

Odgovor glasi: „Zalogaj po zalogaj."

Ova metafora se odnosi i na ostvarivanje svakog velikog cilja. Kako da ostvarite zamašan cilj? Korak po korak, zadatak po zadatak.

Podelite svoje dugoročne ciljeve na godišnje, mesečne, nedeljne, pa čak i na ciljeve koje ćete da ostvarujete iz sata u sat. Čak i ako je vaš dugoročni cilj finansijska nezavisnost, potražite način da ga razložite tako da svaki sat narednog dana iskoristite tako da vaša dugoročna finansijska nezavisnost izgleda sve verovatnija.

Ako želite da povećate svoje prihode, znajte da je sav prihod rezultat „novostvorene vrednosti". Osvrnite se na sve što radite i potom upitajte sebe kako biste mogli da stvorite još vrednosti i tako postanete vredniji no što trenutno zarađujete.

Odredite svoj najvredniji zadatak

Upitajte svog šefa: „Šta je najvrednije od svega što radim?" Kako god glasio njegov odgovor, potražite načina da radite sve više takvih zadataka i postanete sve bolji u njihovom obavljanju.

Apsolutno je zadivljujuće koliko mnogo možete da postignete ako svoje obaveze svakodnevno razlažete na delove veličine zalogaja i određujete krajnje rokove. Čuli ste već da kažu: „Polako, ali sigurno."

Kontinuirano i beskrajno poboljšanje

Ako želite da povećate svoju satnicu i svoje prihode, potražite načina da svakodnevno postajete pomalo bolji u najvažnijim stvarima koje radite. Provodite svakog dana po jedan sat čitajući literaturu iz svoje oblasti delovanja. Slušajte audio programe dok se vozite na posao i s posla. Kad god možete, pohađajte dodatne kurseve. Takve aktivnosti će ubrzati napredovanje vaše karijere. Ako ulažete jedan do dva sata dnevno u samousavršavanje, kumulativan efekat na povećanje vaše sposobnosti da ostvarujete rezultate može da bude neverovatan.

Budite zdravi i u dobroj kondiciji

Ako želite da oslabite, za to postoji jednostavna formula od pet reči: manje jedite i više vežbajte.

Ukoliko disciplinujete sebe da količinski jedete malo manje, ali zato kvalitetnije namirnice, i u isto vreme svakodnevno po malo više vežbate, možete da dovedete sebe do ritma slabljenja u iznosu od 30 grama dnevno. Nije važno koliko kilograma sada imate, ali 30 grama dnevno znači oko 900 grama mesečno. 900 grama mesečno znači 12 kilograma godišnje. Navike svog organizma i svoj apetit možete da promenite neverovatno brzo, tako da oslabite i zadržite novostečenu težinu do kraja života.

Zrno po zrno, pogača

Ako želite da postanete bogati, počnite da preispitujete svaki pojedini trošak. Zacrtajte sebi cilj da dnevno uštedite 3,5 ili 10 dolara. Ostavljajte taj novac na štedni račun i ne dirajte ga. Kako se suma bude povećavala, pažljivo je ulažite u dobro odabrane uzajamne ili indeksne fondove. Neka vam dnevna, nedeljna i mesečna ušteda pređe u naviku, koju ćete zadržati do kraja svog radnog veka.

Neće proći dugo, a potpuno ćete se navići da normalno živite od manje novca nego što danas trošite. Kako se vaši prihodi budu povećavali, povećavajte i iznos koji ostavljate na stranu. Za nekoliko nedelja, nekoliko meseci, nekoliko godina, izaći ćete iz dugova i imaćete ušteđenu pozamašnu sumu koja će raditi za vas. Još nekoliko godina, i bićete finansijski nezavisni.

Postanite učeni

Ako svake večeri čitate petnaest minuta, umesto da gledate televiziju, pročitaćete oko petnaest knjiga godišnje. Ako svakog dana provodite petnaest minuta čitajući klasike engleske književnosti, u roku od sedam godina pročitaćete sto najvećih dela svetske književnosti. Svrstaćete se među najobrazovanije ljude i najveće erudite svoje generacije. A da biste to postigli, dovoljno je da petnaest minuta pred spavanje provedete čitajući.

Povećajte svoje prihode

Ukoliko se bavite trgovinom i želite da povećate svoje prihode, pažljivo beležite koliko ste telefonskih poziva, koliko prezentacija, koliko ponuda i koliko prodaja imali svakog dana, svake nedelje i svakog meseca. Zatim postavite sebi cilj da povećate broj poziva, prezentacija i ponuda po danu. Postavite sebi cilj da povećate broj prodaja svake nedelje i svakog meseca. Svakodnevno, ocenjujte sebe u skladu sa standardima koje ste odredili.

Ako možete da izmerite, možete i da postignete

Pažljivo analizirajte svoje aktivnosti u svim oblastima svog života i izdvojite određeni broj onih koje, više od bilo čega drugog, određuju vaš nivo uspeha u pojedinim oblastima. Zatim, celog dana, usredsredite svoju pažnju na te konkretne aktivnosti. Sam čin usredsređivanja pažnje dovešće do toga da, i na svesnom i na podsvesnom nivou, vaš učinak u toj oblasti bude bolji.

Ako želte da budete zdraviji, mogli biste da se usredsredite na broj minuta koje u toku nedelje provodite vežbajući, ili broj kalorija koje unosite u toku dana. Ako želite da budete finansijski uspešni, mogli biste da se usredsredite na iznos koji zarađujete na sat ili sumu koju uštedite u toku meseca. Ako želite da budete uspešni u trgovini, mogli biste da se usredsredite na broj poziva koje obavite svakog dana ili broj ili obim prodaja koji imate mesečno. Ako želite da budete uspešni u svojim odnosima s drugima, mogli biste da se usredsredite na broj minuta koje, svakog dana i svake nedelje, provodite oči u oči s važnim ljudima u svom životu.

Čuli ste da kažu: „Što je izmereno, to je i učinjeno.” Takođe kažu: „Što se ne može izmeriti, ne može se ni uraditi.” Vaša sposobnost da odredite konkretne mere za svoje ciljeve, vodite precizne beleške i svakodnevno pratite svoj učinak, obezbediće da ostvarite svoje ciljeve tačno onda kad ste odlučili, pa čak i ranije.

MERITE SVOJE NAPREDOVANJE

1 Odredite koju meru možete da koristite za procenu svog napredovanja i uspeha u svim oblastima svog života. Svakodnevno je primenjujte.
2 Odredite najvažniji deo svog posla koji utiče na vaš prihod, i svakodnevno procenjujte svoje aktivnosti u toj oblasti.
3 Odredite minimalan, konkretan iznos koji ćete štedeti i ulagati dnevno, nedeljno i mesečno, i disciplinujte sebe da taj iznos redovno ostavljate na stranu.
4 Razložite svaki obiman cilj na merljive delove koji mogu da se kontrolišu i potom se usredsredite da svaki taj deo ostvarite u zadatom roku.
5 Stvorite naviku da određujete referentne tačke, mere, zapisnike rezultata, mete i rokove za svaki cilj, i zatim se usredsredite na te brojeve i podatke. Ciljevi će se tada starati sami o sebi.
6 Odlučite da svakog dana ostvarujete barem po jedan konkretan deo obimnijeg cilja, i nikad ne propuštajte nijedan dan.

10.
Uklonite prepreke

Osoba zainteresovana za uspeh mora da nauči da posmatra neuspeh kao zdrav, neizbežan deo procesa dolaska na vrh.

- Braća Džojs

Šta mislite, koliko puta ljudi pokušaju da ostvare svoje nove ciljeve pre no što odustanu? U proseku, nijednom. Većina ljudi odustaje pre no što uopšte i pokuša. A razlog što odustaju su sve one prepreke, teškoće, problemi i nepovoljne okolnosti koje iskrsavaju čim odluče da urade nešto što još nikada nisu radili.

Činjenica je da uspešni ljudi doživljavaju poraze češće nego neuspešni. Uspešni ljudi pokušavaju više stvari, padaju, dižu se, otresaju prašinu i pokušavaju ponovo - ko zna koliko puta - dok naposletku ne pobede. Neuspešni ljudi pokušavaju malo toga, ako uopšte išta pokušaju, i vrlo brzo odustaju i vraćaju se onome što su radili ranije.

Uspehu uvek prethodi privremeni neuspeh

Trebalo bi da očekujete da ćete mnogo puta doživeti neuspeh ili podbaciti, pre no što ostvarite svoje ciljeve. Na neuspehe i privremene poraze bi trebalo da gledate kao na cenu koju plaćate na svom putu do uspeha koji ćete neizbežno postići. Kao što je jednom rekao Henri Ford: „Neuspeh je samo još jedna prilika da inteligentno počnete iz početka.” Kad odlučite koji je vaš cilj, upitajte se: „Zašto nisam već tamo?” Šta vas koči? Zašto dosad niste već ostvarili svoj cilj?

Identifikujte sve prepreke koje stoje između vas i vašeg cilja. Zapišite svaku pojedinost koje možete da se setite, a koja vas možda blokira ili vam usporava kretanje.

Razmišljajte o rešenjima

Setite se: „Postajete ono o čemu najčešće mislite.” U oblasti problema i teškoća, uspešni ljudi imaju određeni način razmišljanja koji zovemo „orijentacija ka rešenjima”.

Uspešni ljudi najčešće razmišljaju o *rešenjima*. Neuspešni ljudi uglavnom razmišljaju o problemima i teškoćama. Ljudi orijentisani ka rešenjima konstantno tragaju za načinima da prevaziđu, zaobiđu i pređu prepreke koje im stoje na putu. Ljudi okrenuti ka problemima stalno govore o svojim problemima, ko ili šta ih je prouzrokovalo, koliko su nesrećni ili ljutiti, i koliko je žalosno što im se to uopšte dešava. Ljudi orijentisani ka rešenjima, s druge strane, jednostavno pitaju: „Kako mogu ovo da rešim?” i zatim preduzimaju nešto i hvataju se u koštac s problemom.

Između vas i svega što želite da postignete, uvek će se naći nekakvi problemi ili prepreke. Zato se uspeh katkada definiše kao *sposobnost rešavanja problema*. Liderstvo je odraz sposobnosti rešavanja problema. Efikasnost takođe (Svi muškarci i žene koji postignu bilo šta važno jesu ljudi koji su razvili sposobnost rešavanja problema koji stoje između njih i njihovih ciljeva.

Rešavanje problema je veština

Srećom, rešavanje problema je veština koja se da naučiti, kao što su vožnja bicikla i kucanje na pisaćoj mašini ili tastaturi. Što se više usredsređujete na rešenja, padaće vam na pamet sve brojnija i bolja. Što bolji postanete u rešavanju problema, brže ćete rešavati svaki naredni problem. A što ste bolji i brži u rešavanju problema, privlačićete čak i one veće i teže probleme zbog čijeg će vam se rešavanja drugi obraćati. Naposletku, rešavaćete probleme koji mogu da imaju značajne finansijske posledice za vas i druge. To je način na koji funkcioniše svet.

Činjenica je da posedujete sposobnost da rešite bilo koji problem ili prevaziđete svaku prepreku na putu do svog cilja, pod uslovom da je vaša želja da ga ostvarite dovoljno intenzivna. Ovog časa, vi u sebi imate sve vidove inteligencije i sposobnosti koje će vam biti potrebne da biste prevazišli svaku prepreku koja bi mogla da vam se nađe na putu.

Teorija ograničenja

Jedan od najvažnijih napredaka u razmišljanju u poslednjih nekoliko decenija opisao je Elija Goldrat u svojoj knjizi *Cilj (The Goal)* kao „teoriju ograničenja". Ova teorija kaže da između vas i svega što želite da postignete postoji ograničenje, ili limitirajući faktor, koji određuje koliko brzo možete da stignete tamo gde želite.

Na primer, ako vozite drumom koji je konstruisan tako da se na određenom mestu sav saobraćaj sliva u jednu traku, ovo usko grlo postaje ograničenje koje diktira koliko brzo ćete stići do svog odredišta. Brzina kojom prođete kroz ovo usko grlo uveliko će da odredi brzinu celog vašeg putovanja.

Prilikom ostvarivanja svakog većeg cilja, uvek se pojavljuju ograničenja ili uska grla koja takođe morate da pređete. Vaš posao je da ih precizno identifikujete i potom usredsredite svu svoju energiju na ublažavanje tih ključnih ograničenja. Vaša sposobnost da uklonite takve prepreke ili izađete na kraj s ovim limitirajućim faktorima može da vam pomogne da napredujete brže nego što bi vam to omogućio bilo koji drugi korak koji preduzmete.

Unutrašnja i spoljasnja ograničenja

Pravilo 80/20 odnosi se na ograničenja koja stoje između vas i vaših ciljeva. Ovo pravilo kaže da će se 80 odsto vaših ograničenja naći *u vama*. Svega 20 odsto će se nalaziti izvan vas, sadržano u drugim ljudima i situacijama. Drugačije rečeno, vi *lično* ste obično najveća blokada na vlastitom putu, ona koja određuje brzinu kojom ostvarujete svaki cilj koji sebi zacrtate.

Većina ljudi ovo teško prihvata. Međutim, uspešni ljudi su mnogo više zaokupljeni time *šta* je ispravno nego *ko* je u pravu. Uspešni ljudi su mnogo više zaokupljeni istinom o situaciji i onim što mogu da urade da bi rešili problem nego zaštitom vlastitog ega.

Pogledajte u sebe

Upitajte se: „Šta je to *u meni* što me koči?" Pogledajte duboko u sebe i identifikujte ključna ograničenja u svom karakteru, temperamentu, stručnosti, sposobnostima, navikama, obrazovanju ili iskustvu koja vas možda koče u ostvarivanju ciljeva koje ste sebi zacrtali. Postavljajte brutalna pitanja. Budite potpuno iskreni prema sebi.

Primarne prepreke između vas i vaših ciljeva su obično mentalne. Po svom karakteru, one su psihološke i emocionalne. U vama su, a ne u situaciji u kojoj se nalazite. Upravo od tih mentalnih prepreka morate da počnete ukoliko želite da postignete sve što možete.

Dve glavne prepreke na putu do uspeha

Dve glavne prepreke na putu do uspeha i dostignuća su *strah* i *sumnja*. Pre svega su strah od neuspeha, siromaštva, gubitka, sramote ili odbacivanja ono što ljude sprečava da uopšte pokušaju. Zbog toga se prosečan broj pokušaja ljudi da ostvare novi cilj svodi na manje od jednog. Čim samo pomisle na neki cilj, ovi strahovi ih obuzmu i ugase njihovu želju onom silinom kojom bi kofa vode ugasila plamen sveće.

Druga mentalna prepreka, blisko povezana sa strahom, jeste sumnja u sebe. Sumnjamo u sopstvene sposobnosti. Poredimo sebe s drugima na svoju štetu i mislimo da su drugi nekako bolji, pametniji i sposobniji od nas. Mislimo: „Nisam dovoljno dobar." Čini nam se da smo nesposobni i inferiorni u odnosu na velike ciljeve koje tako žarko želimo da ostvarimo.

Možemo da se odučimo od negativnih emocija

Srećom, ako ima ičega dobrog u vezi sa strahom i sumnjom, to je činjenica da su i jedno i drugo *stečene* emocije. Da li ste ikada videli negativnu bebu? Deca dolaze na svet bez ikakvih sumnji ili strahova. A od svega što smo naučili možemo da se odučimo, samo ako dovoljno vežbamo i ponavljamo.

Primarni protivotrov za sumnju i strah su *odvažnost* i *samopouzdanje*. Što je viši vaš nivo odvažnosti i samopouzdanja, to će niži da budu vaši nivoi straha i sumnje, a ove negativne emocije će imati manje efekta na vaš učinak i ponašanje.

Ključevi odvažnosti i samopouzdanja

Način na koji razvijamo odvažnost i samopouzdanje jesu *znanje* i *stručnost.* Strah i sumnja uglavnom narastaju iz neznanja i osećanja neke vrste nesposobnosti. Što više učite ono što vam je potrebno da znate da biste ostvarili svoje ciljeve, manje straha osećate s jedne strane i više samopouzdanja s druge.

Setite se kako je bilo kada ste učili da vozite. Verovatno ste bili krajnje napeti i nervozni i pravili ste mnogo grešaka. Možda ste vozili nepravilno i predstavljali opasnost po sebe i druge. Ali, savladavajući veštinu i poznavanje vožnje, vremenom ste postajali sve bolji i bolji, a vaše samopouzdanje je narastalo.

Danas, sasvim lagodno sedate u kola i vozite stotinama kilometara bez i najmanjeg straha i zabrinutosti. Toliko ste dobar vozač da to radite automatski, bez razmišljanja. Isti principi važe i za sve druge veštine koje je potrebno da savladate da biste ostvarili svaki cilj koji sebi zacrtate.

Moćno i bespomoćno

Dr Martin Zeligman, s Univerziteta u Pensilvaniji, proveo je više od 25 godina proučavajući fenomen koji je nazvao „stečenom bespomoćnošću". Posle razgovora i proučavanja više hiljada ljudi, Zeligman je došao do zaključka da više od 80 odsto ljudi pati od stečene bespomoćnosti u izvesnom stepenu, koji je u nekim slučajevima vrlo visok.

Ljudi koji pate od stečene bespomoćnosti smatraju da su nesposobni da ostvare svoje ciljeve ili poboljšaju svoj život. Najčešća manifestacija stečene bespomoćnosti sadržana je u rečima „ne mogu". Kad god se žrtvama stečene bespomoćnosti ponudi šansa, one odgovaraju: „Ne mogu," dajući u nastavku sve razloge zašto određeni cilj za njih nije moguć.

„Ne mogu da napredujem u karijeri. Ne mogu da nađem bolji posao. Ne mogu da odvojim vreme za studije. Ne mogu da uštedim novac. Ne mogu da oslabim. Ne mogu da započnem sopstveni biznis. Ne mogu da radim dodatni posao. Ne mogu da promenim ili poboljšam svoju vezu. Ne mogu da upravljam svojim vremenom."

Šta god da je posredi, oni uvek imaju neki samoograničavajući razlog koji istog trenutka gazi na kočnicu njihovog potencijala, koji preseca svaki pokušaj ili želju da zacrtaju novi cilj ili promene stvari na bilo koji način. Još jedno čuveno opažanje Henrija Forda: „Ako veruješ da možeš da uradiš nešto ili veruješ da ne možeš, u oba slučaja si verovatno u pravu."

Odučavanje od bespomoćnosti

Stečena bespomoćnost je obično prouzrokovana destruktivnim kritikama u detinjstvu, negativnim iskustvima u toku odrastanja i neuspesima koje doživljavamo kao odrasli. Način na koji prevazilazite ovu prirodnu sklonost da potcenjujete sami sebe jesu zacrtavanje malih ciljeva, pravljenje planova i svakodnevni rad na njihovom sprovođenju u delo. Na taj način, postepeno razvijate sve veću odvažnost i samopouzdanje, kao da bildujete mišiće. Što se više uzdate u sebe i svoje sposobnosti, možete sebi da zacrtavate obimnije ciljeve. S vremenom, vaše sumnje i strahovi će jenjavati, a odvažnost i samopouzdanje će postati moć koja upravlja vašim načinom razmišljanja. Naposletku, s nizom uspeha iza sebe, neće proći dugo i postaćete *nezaustavljivi.*

Zamka utešne zone

Druga mentalna prepreka koju morate da prevaziđete jeste „utešna zona". Mnogi ljudi se prilagode okolnostima u kojima se trenutno nalaze. Toliko se sažive s određenim poslom ili vezom, ili određenom platom ili nivoom odgovornosti da oklevaju da promene bilo šta, makar i na bolje.

Utešna zona je velika prepreka ambiciji, čežnji, rešenosti i dostignuću. Ljudima koji se zaglave u utešnoj zoni, pa još ako je udružena sa stečenom bespomoćnošću, gotovo je nemoguće pomoći na bilo koji način. Ne dozvolite da se to i vama desi.

Zacrtavajte sebi velike, izazovne ciljeve

Način da izađete iz utešne zone i oslobodite se stečene bespomoćnosti jeste zacrtavanje velikih, izazovnih ciljeva. Te ciljeve potom razložite na konkretne zadatke, odredite rokove i svakodnevno radite na tome da ih obavite. Poput ledenih santi koje se u proleće lome, ubrzo će se slomiti i tromost i letargija utešne zone i počećete da se sve brže i brže krećete u pravcu ostvarenja onoga što možete.

Poređajte svoje prepreke po važnosti

Pošto sastavite spisak svih prepreka koje stoje na putu ostvarenja vaših najvećih ciljeva, poređajte ih po važnosti. Koja je vaša najveća prepreka? Kad biste mogli da mahnete čarobnim štapićem i uklonite jednu prepreku sa svog puta, koja bi to prepreka bila čije bi uklanjanje najviše doprinelo vašem bržem napredovanju?

Savetnik u oblasti menadžmenta, Jan Mitrof iznosi neka zanimljiva opažanja o rešavanju problema i uklanjanju prepreka. On kaže: „Koji god problem bio posredi, definišite ga na više različitih načina pre no što pokušate da ga rešite. Čuvajte se svakog problema za koji postoje samo jedna definicija ili samo jedno rešenje."

Koji vam odgovor pada na pamet kad se, u vezi sa svojim ciljem, upitate: „Zašto ga nisam već ostvario?" Šta vas koči? Šta vam stoji na putu? E, to je trenutak kad valja da *kopate dalje* da biste ustanovili stvarnu prepreku pre no što počnete da preduzimate korake da je uklonite.

To činite postavljajući pitanje: „Šta bi *još* moglo da bude problem?" posle svake definicije problema.

Obavljanje analize prodaje

Pri mom radu s korporacijama i pojedincima, počinjemo od ciljeva udvostručavanja profita ili prihoda. Zatim im predlažem da postave sebi pitanje: „Zašto naš profit ili prihod već nisu dvostruko veći od sadašnjeg?" Ponavljanjem pitanja, često dolazimo do odgovora koji se vrlo razlikuje od onog očiglednog.

Evo primera procesa postavljanja pitanja:

„Nemamo dovoljno dobru prodaju." Šta bi *još* moglo da bude problem?

„Naša individualna prodaja po klijentu nije dovoljna." Šta bi *još* moglo da bude problem?

„Naše reklame nisu klijentima dovoljno atraktivne." Šta bi *još* moglo da bude problem?

Kao što vidite, za koju god od ove tri prepreke se ispostavi da je pravi problem, njegovo rešavanje će iziskivati sasvim drugačiji postupak. Ako nemamo dovoljno dobru prodaju, naše rešenje je da povećamo broj prodajnih poslova. Ako imamo nedovoljnu prodaju po klijentu, rešenje se sastoji u tome da povećamo obim prodaje po klijentu. Ako naše reklame ne privlače dovoljno klijenata, rešenje leži u tome da na neki način poboljšamo svoje reklamiranje.

Kopajte još dublje

Mogli biste da kažete: „Naši klijenti ne kupuju dovoljno od nas." Šta bi *još* moglo da bude problem?

„Naši klijenti ne kupuju dovoljno često od nas." Šta bi *još* moglo da bude problem?

„Naši trgovački putnici ne prodaju dovoljno našim klijentima." Ovo bi moglo da dovede do potpune reorganizacije prodajne mreže, putem boljeg zapošljavanja, obuke i menadžmenta. Šta bi *još* moglo da bude problem?

„Naši klijenti kupuju previše istih proizvoda od konkurencije." Šta bi *još* moglo da bude problem?

„Naši konkurenti prodaju previše svojih proizvoda našim klijentima." Ovaj odgovor vas primorava da postavite pitanje: „Koju vrednost ili korist naši potencijalni klijenti vide u kupovini od naše konkurencije? Kako bismo mogli da neutralizujemo tu njihovu navodnu prednost?" Šta bi *još* moglo da bude problem?

„Ne ostvarujemo dovoljno veliki profit od prodaje." Šta bi *još* moglo da bude problem?

„Svaka prodaja nas previše košta." Šta bi *još* moglo da bude problem? I tako dalje. Svaka nova definicija problema sugeriše različite načine na koje bi mogao da se ostvari cilj povećanja prodaje ili profitabilnosti.

Primenite pravo rešcnje na pravi problem

U knjizi o biznisu *Mekinzijev način (The McKinsey Way),* opisujući praksu konsaltinga u menadžmentu Mekinzi i kompanije (McKinsey and Company), autori ističu da među najveće traćenje vremena i novca spada, pre svega, primena pogrešnog rešenja na pogrešan problem. Isto važi i za vaše probleme i prepreke.

Pošto identifikujete ograničenja s kojima ste suočeni ili razloge zbog kojih ne ostvarujete ciljeve vezane za svoje lične prihode, svaka definicija će vas dovesti do drugačijeg niza rešenja. Svaki od njih iziskuje da razmišljate na drugačiji način.

Isto je i u vašem ličnom životu. Preciznost s kojom identifikujete prepreke ili uska grla koji vas koče odrediće primerenost različitih koraka koje možete da preduzmete kako biste te prepreke ublažili ili uklonili.

Povećavanje vašeg prihoda

Mogli biste da počnete izražavajući problem na sledeći način: „Ne zarađujem dovoljno novca.” Šta *još* predstavlja problem?

„Ne doprinosim dovoljno da bih zarađivao više.” Šta bi *još* moglo da bude problem?

„Nisam dovoljno dobar da bih mogao da ostvarujem rezultate koji bi mi doneli veću zaradu.” Šta bi *još* moglo da bude problem?

„Ne iskorišćavam dovoljno efikasno svoje vreme u toku radnog dana.” Šta bi *još* moglo da bude problem?

„Večeri provodim pred televizorom, preko vikenda se družim s prijateljima, i retko kad uzmem da pročitam ili naučim nešto što bi mi pomoglo da budem bolji u svom poslu.”

Tu smo, dakle! Sad ste otkrili *pravi* problem. Sad već imate jasnu predstavu o tome šta bi trebalo da radite drugačije ako želite da rešite svoj prvobitni problem, a to je zarađivanje više novca.

Definišite prepreku kao cilj

Pošto ste odredili glavnu prepreku koja vas koči, preformulišite je u pozitivan cilj. Na primer, sad biste mogli da kažete: „Moj cilj je da kontinuirano unapređujem svoju stručnost i sposobnost, kako bih ušao među 10 odsto najbolje plaćenih u svojoj oblasti.”

Zatim sastavite spisak koraka koje biste mogli da preduzmete kako biste unapredili svoje znanje i stručnost, poboljšali svoje upravljanje vremenom, povećali svoju efikasnost i imali bolje rezultate prodaje za svoju kompaniju.

Odredite rokove i mere za svaki korak. Odaberite zatim jedan ključni zadatak i počnite odmah da radite na njemu. Od tog časa, odlučujete sami. Postajete svoj sopstveni gonič robova. Disciplinujete i terate sebe da uradite ono što morate da biste postali ona vrsta osobe koja morate postati, ako hoćete da postignete ciljeve koje ste sebi zacrtali.

Ova vežba identifikovanja onoga što vas koči i potom postavljanja jasnih, pismenih ciljeva u svrhu otklanjanja te prepreke stavlja vas za upravljač sopstvenog života.

Pridržavajući se izričito onoga što odlučite, praktično garantujete svoj konačni uspeh i ostvarenje gotovo svakog cilja koji sebi zacrtate.

Težite preciznosti

Ako imate nekih pitanja ili briga oko preciznosti definicije vašeg problema, porazgovarajte o tome s nekim koga poznajete i kome verujete. Zanemarite svoj ego. Zamolite za iskrene povratne informacije i kritike. Budite otvoreni za mogućnost da kod vas postoje neke fundamentalne mane i slabosti koje stoje na putu realizovanju vašeg punog potencijala. Budite brutalno iskreni prema sebi.

Kad budete načisto s tim koji je vaš problem ili prepreka, ideje, mogućnosti i odgovori će početi da pristižu iz različitih izvora. Počećete da privlačite one vrste izvora koje će da vam pomognu da prevaziđete prepreku ili teškoću u vama samima ili situaciji u kojoj se nalazite, i ubrzano krenete prema svom cilju.

Skoro svaki problem može da se reši

Sećate li se stare pesmice: „Za svaki problem što pod suncem drema, il’ rešenja ima, ili ga nema. Ako ga ima, potraži ga hitno. Ako ga nema, tad’ nije ni bitno.”

Za svaki problem ili prepreku koji stoje između vas i onoga što želite da postignete, obično negde postoji nekakvo rešenje. Vaš posao je da budete apsolutno načisto s tim šta određuje brzinu kojom ostvarujete svoj cilj i potom usredsredite svoje vreme i pažnju na ublažavanje tog ograničenja. Uklanjanjem najveće prepreke, često ćete za svega nekoliko meseci napredovati više nego neko drugi za nekoliko godina.

UKLONITE PREPREKE

1 Identifikujte glavni cilj i upitajte se: „Zašto ga nisam već postigao? Šta me u tome sprečava?” Nabrojte sve čega se setite.
2 Pogledajte u sebe i suočite se s mogućnošću da su vaši vlastiti strahovi i sumnje najveće prepreke na vašem putu do uspeha.
3 Identifikujte ograničenja ili limitirajuće faktore, u vama samima ili u situaciji, koji određuju brzinu kojom ostvarujete vaš cilj.
4 Formulišite nekoliko definicija svog glavnog problema ili prepreke. Upitajte se: „Šta bi još moglo da bude problem?”
5 Definišite svoje najbolje rešenje kao cilj, odredite rok, napravite plan akcije i potom se dajte na njegovo sprovođenje u delo. Radite na tome svakodnevno, sve dok problem ne bude rešen, a prepreka uklonjena.

11.
Postanite stručnjak u svojoj branši

Neobičan čovek je zapravo samo običan čovek koji razmišlja i sanja o uspehu, i to u plodonosnijim oblastima.

- Melvin Pauers

Kao na vojnom plakatu koji reklamira regrutaciju jedan od vaših ciljeva je da „budete sve ono što možete”. Tržište odlično plaća samo za odličan učinak. Za prosečan učinak plaća prosečno, a za rezultate koji su ispod proseka daje nagradu u vidu podbacivanja, neuspeha i frustracije.

U našem ekonomskom sistemu, vaš prihod će biti određen trima faktorima: prvo, onim što radite; drugo, koliko dobro to radite; i treće, činjenicom koliko vas je teško zameniti.

Jedan od kvaliteta najuspešnijih ljudi je u tome da su u određenom trenutku svoje karijere odlučili da „postignu maksimum”. Odlučili su da budu najbolji u svom poslu. Odlučili su da plate bilo koju cenu, podnesu bilo koju žrtvu i ulože koliko god je potrebno vremena da bi postali vrlo dobri u odabranoj oblasti. Kao rezultat ove odluke, povukli su se iz gomile onih s prosečnim učinkom i pomerili se naviše, u kategoriju prihoda u kojoj danas zarađuju tri, četiri, pet i deset puta više od svojih kolega koji nisu bili spremni da se posvete usavršavanju.

Ponovo o pravilu 80/20

Kad sam pre mnogo godina počeo svoju karijeru trgovca, neko mi je rekao kako se pravilo 80/20 odnosi na trgovinu. Rekao je da 20 odsto trgovaca zarađuje 80 odsto para. To znači da 80 odsto trgovaca zarađuje svega 20 odsto para, koje dele između sebe. Tada, pre mnogo godina, odlučio sam da bih radije da se svrstam u onih gornjih 20 odsto, nego u *donjih* 80 odsto. Ta odluka je zauvek promenila moj život.

Budući da sam imao teško detinjstvo i loše ocene u školi, odrastao sam s lošom predstavom o sebi i velikom nesigurnošću u sopstvene sposobnosti. Nikad mi nije palo na pamet da bih mogao da budem dobar u bilo čemu. Ako sam nekad i pokušao nešto i uspeo, to sam odmah omalovažavao, pripisujući ga slučaju i spletu srećnih okolnosti. Godinama sam sebe posmatrao kao prosečnog ili radnika koji je ispod proseka na svim poslovima koje sam radio.

Velika spoznaja

A onda mi je jednog dana puklo pred očima. Shvatio sam da su svi koji se nalaze među prvih 10 odsto u svojoj branši počeli od donjih 10 odsto. Svima kojima danas dobro ide je nekad išlo loše. Svi koji su danas u prvim redovima počeli su u poslednjim. Što je još važnije, sinulo mi je da sve što su drugi mogli, u granicama razuma, mogu i ja. A ispostavilo se da to važi otprilike za sve.

Niko nije ni bolji ni pametniji od vas. Ljudi su samo bolji ili pametniji u različitim oblastima. Pored toga, sva znanja vezana za biznis mogu da se *nauče.* Ljudi kojima u određenoj oblasti biznisa bolje ide stekli su ona suštinska znanja, u kombinaciji s nekim dragima, pre vas. Ako ne postižete ono što postižu dragi, to prosto znači da još uvek niste stekli ta znanja!

Gvozdeni zakon samostalnog razvoja

Evo drage velike stvari koju sam shvatio: *možete da naučite sve što je potrebno da naučite da biste ostvarili bilo koji cilj koji ste sebi zacrtali.* U stvarnosti, nema granica onome što možete da postignete, osim onih koje sami nametnete svom umu i mašti. Ako odlučite da postanete odlični, da se pridražite onim ljudima u vašoj branši koji spadaju u vrhunskih 10 odsto, ništa na svetu ne može da vas zaustavi u tome, sem vas samih.

Da li će da bude lako? Naravno da neće! Ja u ovoj knjizi ne koristim reč „lako”. Za sve vredno trada potrebno je mnogo vremena i rada da bi se postiglo. Ali, moguće je, pod uslovom da to dovoljno žarko želite i da ste spremni da dovoljno naporno radite. A kad jednom dospete tamo gde želite, videćete da je vredelo svake kapi znoja!

Les Braun, govornik na temu motivacije, kaže: „Da biste postigli nešto što još nikada niste, morate da budete neko ko još nikad niste bili.”
Johan Volfgang Gete, nemački filozof, rekao je: „Da bi imao nešto više, moraš prvo da budeš nešto više.”
Kad odlučite da postanete jedan od najboljih u svojoj branši, jedino pitanje koje valja da postavite glasi: „Kako ću to da postignem?” Sama činjenica da stotine hiljada, čak milioni ljudi u svim oblastima stižu s dna na sam vrh, dovoljan je dokaz da i vi to možete. Mnogi od tih ljudi, možda čak većina njih, čak nemaju prirodnog talenta i sposobnosti koje vi posedujete. U većini životnih oblasti, češće su naporan rad i posvećenost, a ne prirodna sposobnost i talenat, oni koji dovode do isticanja i velikog uspeha.

Da li je obrazovanje ***suštinski važno za*** uspeh?

U jednoj analizi članova Forbsovih 400, 400 najbogatijih muškaraca i žena u Americi, urađenoj pre dve godine, istraživači su ustanovili da je osoba koja je prekinula školovanje pre velike mature i uspela da se svrsta među Forbsovih 400, prosečno bogatija za 333 miliona dolara od onih fakultetski obrazovanih.
Razlog što ovo pominjem je to što mnogi misle da su trajno ograničeni u pogledu onoga što mogu da postignu kasnije u životu ako nisu bili blistavi đaci. Ništa ne može da bude dalje od istine. Nekima od najbogatijih, najuspešnijih muškaraca i žena u Americi i svetu, škola je išla vrlo loše.
Setite se pitanja: „Kako da pojedete slona?” i odgovora: „Zalogaj po zalogaj.” Na isti način postajete izvanredni u onome što radite. Penjete se stepenicu po stepenicu, jedno po jedno novo znanje, jedno po jedno malo poboljšanje.

Cenjeno ili potcenjeno preimućstvo?

Činjenica je da vaš trenutni nivo znanja i stručnosti danas zastareva brže nego ikada pre. Već sam ranije pomenuo vašu „sposobnost da zaradite” i to kako ona može da bude cenjeno, ali i potcenjeno preimućstvo, u zavisnosti od toga da li je unapređujete ili joj prosto dopuštate da postane zastarela. To je izbor koji vi pravite, ili propuštate da napravite, svakog dana.
Dobra vest glasi da će, kad počnete s agresivnim unapređivanjem vašeg znanja i stručnosti na putu među najbolje u svojoj branši, to da bude kao da učestvujete u trci u kojoj ste vi jedini koji stvarno trči. Vrlo brzo izbijate na čelo gomile i na vodeću poziciju. U međuvremenu, većina vaših takmaca se samo šetka, radeći isključivo ono što je potrebno da bi zadržali posao. Zamisao o svrstavanju među najbolje im nikad nije pala na pamet.

Identifikujte znanje koje vam je potrebno

Svoj put među najbolje počinjete pitanjem: „Koja dodatna znanja, stručnost i informacije će mi biti potrebni da bih u mesecima i godinama koji dolaze postao vodeći u svojoj branši?”
Projektujte sebe tri do pet godina u budućnost i zamislite da ste jedan od najboljih, najbolje plaćenih ljudi u svojoj branši. Šta bi trebalo da se dogodi? Šta bi trebalo da uradite, naučite ili ostvarite da biste stigli dotle? Kojim znanjima i veštinama bi trebalo da ovladate da biste postali vodeći u svojoj branši?

Napravite potez karijere

Nekada davno, imao sam dobrog prijatelja koji je bio advokat u maloj advokatskoj firmi. Njegov otac je bio advokat, tako da se on rešio da studira pravo. Kad je u dvadeset i nekoj diplomirao, počeo je da radi zajedno sa svojim prijateljima i kolegama. Međutim, uskoro je zaključio da pravo nije za njega. Odlučio je da umesto toga napravi karijeru u biznisu.
Tada je već imao dvadeset šest godina. Suočen sa znatnim protivljenjem svojih bližnjih, skupio je svu svoju snagu i skoncentrisao se isključivo na to da se upiše na postdiplomske studije na Harvardskom univerzitetu. Za to mu je trebalo dve godine, ali je naposletku ipak uspeo. Potrajalo je još dve godine dok nije stekao željenu diplomu magistra u oblasti biznisa i poslovne administracije.
Vratio se u svoj rodni grad i javio se na više konkursa, odlučivši naposletku da se zaposli na kao niži rukovodilac u vazduhoplovnoj kompaniji koja se naglo razvijala. Ispostavilo se da je to bio njegov potez karijere. U roku od deset godina, postao je predsednik te kompanije, zarađujući deset puta više od

advokata s kojima je diplomirao pre nekoliko godina. Postao je jedan od najmlađih i najuglednijih generalnih direktora jedne od najvećih kompanija u zemlji.

Imaćete više radnih mesta i karijera

Procenjuje se da će prosečna osoba koja danas počne da radi promeniti četrnaest zaposlenja s punim radnim vremenom u trajanju od po dve ili više godina i četiri ili pet punopravnih karijera u sasvim različitim branšama. Čitavih četrdeset miliona Amerikanaca će veći deo svojih karijera da provedu kao radnici *na zameni*. Nikad neće provesti duže vreme radeći za jednu kompaniju već će, umesto toga, da prelaze iz kompanije u kompaniju, obavljajući profesionalne ili tehničke poslove.

Gotovo je neizbežno to da će se vaša karijera neprestano menjati kako budete odrastali i sazrevali. Morate uvek da gledate napred i razmišljate o veštini i stručnosti koje će vam biti potrebne da biste zaradili novac koji u narednim godinama želite da zaradite.

Identifikujte svoje ključne oblasti rezultata

Kao što sam već rekao, svaki posao se sastoji od pet do sedam ključnih oblasti rezultata. U trgovini, na primer, tih sedam ključnih oblasti su: prva, nalaženje potencijalnih klijenata; drugo, uspostavljanje bliskosti; treće, identifikovanje potreba; četvrto, prezentovanje solucija; peto, reagovanje na prigovore; šesto, zaključivanje prodaje; i sedmo, nove porudžbine i preporuke od strane zadovoljnih klijenata.

Ako se bavite trgovinom, trebalo bi da ocenite sebe na skali od jedan do deset, s tim što je jedinica najniža, a desetka najviša ocena, u svim ovim oblastima. Potrebno je da imate minimalnu prosečnu ocenu sedam, da biste bili među 20 odsto vrhunskih u svojoj branši.

Kad ocenite sebe u ovih sedam kategorija, trebalo bi da odnesete papir svom šefu, ili, još bolje, nekom od svojih klijenata i zamolite tu osobu da vas i ona oceni. To bi moglo da bude pravo otkrovenje za vas. Vrlo često se dešava da je način na koji ocenjujete sebe mnogo drugačiji, a ocene više od onih koje bi vam dali drugi.

Koje god bile vaše konačne ocene, posle toga morate da odaberete onu ključnu veštinu u kojoj ste najslabiji i radite na njoj kako bi se izjednačila ili poboljšala u odnosu na ostale. Vaša najslabija ključna veština određuje visinu vaših prihoda i brzinu napredovanja vaše karijere.

Napredujte brzo

Evo jednog odličnog pitanja vezanog za ostatak vašeg radnog veka: **koja bi veština, kad biste je stekli i izvanredno ovladali njome, imala najpozitivniji uticaj na vašu karijeru?** To bi trebalo da postane žarišna tačka vašeg ličnog i profesionalnog razvoja.

Ako ste iole nesigurni u vezi s odgovorom na ovo pitanje, idite svom šefu i pitajte ga. Pitajte svoje saradnike. Pitajte svoje osoblje. Pitajte svog bračnog partnera i svoje prijatelje. Od apsolutno je esencijalnog značaja da otkrijete odgovor na ovo pitanje i potom svu svoju energiju usredsredite na poboljšavanje svog učinka u ovoj oblasti.

Ovo postaje vaša glavna svrha za lični i profesionalni razvoj. Zapišite je, odredite rok, sačinite plan, delajte u skladu s njim i potom svakog dana uradite nešto u domenu unapređivanja te veštine.

Pošto potpuno ovladate svojom najslabijom ključnom oblasti rezultata, ponovo postavite pitanje: koja bi mi veština sada bila od najveće pomoći? A kako god glasio vaš odgovor, radite na toj veštini sve dok ne postanete majstor i u toj oblasti.

Najbolje plaćeni ljudi u svim oblastima imaju prosečne ocene od osam, devet ili deset u svojim ključnim oblastima rezultata. To takođe mora da bude vaš cilj.

Odličan rukovodilac

Ako ste u menadžmentu, vaš uspeh ili neuspeh na radnom mestu određuje sedam ključnih oblasti rezultata. To su (1) planiranje, (2) organizovanje, (3) angažovanje radnika, (4) raspodela dužnosti, (5) nadgledanje, (6) procena i (7) izveštavanje.

Svi uspešni menadžeri su odlični u svim ovim oblastima. Svi neuspešni menadžeri su slabi u jednoj ili više njih. Ozbiljna slabost u bilo kojoj od ključnih oblasti rezultata može da bude pogubna po vaš uspeh u poslu.

Na primer, ako ste apsolutno izvanredni u svim oblastima upravljanja sem raspodeli dužnosti, to može da vas koči od početka do kraja karijere. Radio sam s menadžerima koji su bili toliko loši u raspodeli dužnosti da posao nikako nije bivao obavljen. Naposletku su morali da budu otpušteni, zbog toga što su nanosili štetu ostatku biznisa.

Ocenite sebe ocenama od jedan do deset u svakoj od ovih ključnih oblasti rezultata. Zamolite druge da vas takođe ocene. I budite iskreni. Tražite od učtivog saradnika da vam kaže istinu, radije nego da vam da diplomatski odgovor.

Obavite analizu od 360 stepeni

Jedno od popularnih menadžerskih pomagala danas zove se „analiza od 360 stepeni”. Kod ovog tipa analize, upitnik dobija nekoliko osoba koje su podređene istom menadžeru. Upitnik se popunjava anonimno, a svi popunjeni obrasci se vraćaju konsultantu izvan firme koji rezimira odgovore. Ovaj rezime se potom daje na uvid menadžeru, kako bi mogao da vidi kako ga drugi doživljavaju, pri čemu je često ne malo šokiran.

Na primer, menadžer za sebe kaže: „Donosim obazrive i promišljene odluke.” Međutim, njegovo osoblje za njega kaže: „Slab je, kolebljiv i nesiguran kada je reč o donošenju odluka.”

U jednoj nedavnoj studiji menadžmenta, 75 odsto od ukupnog broja obuhvaćenih menadžera svrstalo je sebe u gornjih 25 odsto u kategoriji efikasnosti. Većina je sebe u kategoriji karaktera i inteligencije takođe svrstala u gornjih 20 odsto. Imamo prirodnu sklonost da sebi dajemo visoke ocene, bez obzira na kvalitet ili karakteristiku. Zato je dobro da osobu redovno ocenjuju i njene kolege.

Zacrtajte lično unapređivanje kao svoj cilj

Čim odredite ključne oblasti rezultata u kojima je potrebno i želite da se najviše unapređujete, zacrtajte to sebi kao cilj, napravite plan, odredite standard i postavite rok. Zatim se dajte na posao da svakodnevno unapređujete sebe u toj oblasti. U roku od jedne nedelje, meseca ili godine, bićete apsolutno izvanredni u toj oblasti stručnosti. Postaćete pravi ekspert.

Prihvatite sebe takve kakvi ste

Jedna od najpopularnijih knjiga u oblasti biznisa objavljena u poslednje vreme zove se *A sad, otkrijte svoje jake strane! (Now, Discover Your Strenghts!)* Ova knjiga je usledila posle prethodnog bestselera pod naslovom *Prvo, prekršite sva pravila! (First, Break All the Rules!)* Zaključak zajednički obema knjigama glasi „ljudi se ne menjaju”.

Rođeni ste s izvesnim prirodnim sposobnostima, sklonostima, snagama, slabostima i talentima. One se javljaju u ranom detinjstvu i obično iskristališu u kasnim tinejdžerskim godinama. Tokom života se ne menjaju mnogo.

Jedan od najvažnijih koraka koje preduzimate u karijeri jeste da identifikujete u čemu ste zaista dobri, ili u čemu možete da postanete dobri, a onda se celim srcem unesite u to da postanete izvanredni u toj oblasti.

Meri Parker Folet, konsultant menadžmenta 1920-ih godina, jednom prilikom je napisala: „Konja je najbolje da terate u pravcu u kome se on već uputio.” Najbolji način da razvijate sebe jeste u pravcu svojih prirodnih talenata i interesovanja. Džim Katart, pisac i govornik, kaže: „Negujte svoju prirodu.” Ovo je izuzetno važan savet, koga bi trebalo da se pridržavate tokom cele svoje karijere.

Na ovaj svet ste došli sa posebnim talentima i sposobnostima, koji vas čine jedinstvenim i različitim u odnosu na sve ostale ljude koji su ikad živeli. Kroz život, često zatičete kako vas privlači baš ona oblast aktivnosti u kojoj vam ti vaši posebni talenti i sposobnosti omogućavaju da postižete više i da u tome uživate više nego u bilo čemu drugom što biste mogli da radite. Jedan od vaših velikih ciljeva u životu jeste da identifikujete i izdvojite jednu ili dve stvari koje umete da radite bolje i pri tom u tome uživate više nego u bilo čemu drugom, i da se potom skoncentrišete na to da u tim oblastima postanete apsolutno izvanredni.

Razvijajte svoje talente

Majkl Džordan, košarkaš, rekao je jednom prilikom: „Svako ima talenta, ali je za stručnost potreban naporan rad.” Pesnik Longfelou je jednom napisao: „Velika tragedija prosečnog čoveka je u tome što ode u grob noseći svoju muziku još uvek u sebi.”

Možete godinama da se patite na poslu za koji niste „skrojeni”, da biste potom našli sebe u savršenoj oblasti i za dve godine napredovali više nego za dvadeset prethodnih.

Napoleon Hil je jednom napisao da ključ uspeha u Americi jeste „da otkrijete šta je ono što zaista volite da radite i potom nađete načina da dobro zarađujete radeći to.”

Većina samoniklih milionera kaže: „U životu nisam radio ni jedan dan.” Oni su otkrili u čemu istinski uživaju i onda nastavili da se time bave.

Identifikujte svoje posebne talente

Postoji osam način da identifikujete i odredite svoje posebne talente i ono što ste jedinstveno pogodni da radite. To su:

Prvo, uvek ćete biti najbolji i najsrećniji u nečemu što *volite da radite* - u nečemu što biste, da možete, radili i besplatno. Tako nešto izvlači ono najbolje u vama i bivate nagrađeni ogromnim zadovoljstvom i uživanjem kad ste angažovani tom vrstom posla.

Drugo, *vi to dobro radite.* Posedujete, čini se, prirodnu sposobnost da imate dobar učinak u ovoj oblasti.

Treće, sve do sada, ovaj talenat je odgovoran za *veći deo vašeg uspeha i sreće u životu.* To je nešto što ste oduvek voleli da radite i što vam je donosilo najveće nagrade i komplimente od drugih ljudi.

Četvrto, posredi je nešto što vam je bilo *lako da naučite i što s lakoćom radite.* Štaviše, bilo vam je toliko lako da naučite da ste zaboravili kad i kako ste to naučili. Jednostavno ste jednog dana ustanovili da to radite s lakoćom i dobro.

Peto, to *zaokuplja vašu pažnju.* Obuzima vas i fascinira. Volite da razmišljate o tome, čitate o tome, pričate o tome i saznajete više o tome. Privlači vas kao što svetlost privlači noćne leptire.

Šesto, *volite da učite o tome* i stalno se usavršavate. Posedujete snažnu unutrašnju želju da se zaista ističete u toj oblasti.

Sedmo, kad to radite, *za vas vreme stoji.* U ovoj oblasti za koju ste posebno talentovani, umete da se zaokupite radom toliko da zaboravljate na jelo i spavanje, satima i satima, jer vas ono što radite potpuno obuzima.

I osmo, gajite *divljenje i poštovanje prema drugim ljudima* koji su dobri u onome za šta ste vi talentovani. Želite da budete poput njih i blizu njih, i da ih možda čak i nadmašite.

Ukoliko se navedeni opisi odnose na bilo šta što sada radite, ili na bilo šta čime ste se ranije bavili, mogu da vas dovedu do onoga za šta ste jedinstveno sazdani da radite, što je „vašeg srca želja”.

Rođeni ste da se istaknete

Vaš prirodni talenat je urođen i lako se razvija. Programiran je u vaš podsvesni um. Rođeni ste da biste radili baš to. Vaš zadatak je da otkrijete koja je to oblast vašeg prirodnog talenta i sposobnosti i da je potom celog života dalje razvijate.

Mnoga znanja se dopunjuju. Zavise jedna od drugih. To znači da morate da posedujete određeni nivo nekog znanja da biste mogli da upotrebljavate ostala svoja znanja na višem nivou. Ponekad morate da steknete i razvijete znanja koja ne volite baš naročito i koja vam ne pričinjavaju veliko uživanje. Ali, to je cena koju plaćate zato da biste mogli da postanete izvanredni u oblasti koju ste odabrali.

Još samo malo

Pravilo: moguće je da vam nedostaje još samo malo znanja da biste udvostručili svoju produktivnost, učinak i prihod. Možda je potrebno da povećate svoj nivo znanja u jednoj oblasti kako biste mogli da sva svoja ostala znanja koristite na višem nivou.

Imajte na umu da se sva znanja i veštine vezani za biznis daju naučiti. To nisu genetski određena znanja. Ako je potrebno da naučite bilo šta u vezi s biznisom da biste realizovali i iskoristili svoj puni potencijal, to možete da naučite kroz praksu i ponavljanje.

Izbegnite zamku lošeg učinka

Često se dešava da izbegavate da radite ono što vam je slaba tačka. Upadate u zamku „stečene bespomoćnosti". Kažete: „Ovo baš i nije moja jača strana." Ili: „Nemam talenta za ovo/Nisam stručan za ovo."

Međutim, ovo nije ništa drugo do racionalizovanje i pravdanje. Ako vam je neko znanje dovoljno važno, možete da ga savladate. Najgora moguća odluka da dozvolite sebi da mesecima ili godinama tavorite u pozadini zato što vam nedostaje delić znanja koji je moguće steći ukoliko se s dovoljno odlučnosti posvetite tome. Ne dozvolite da vam se to desi.

Putovanje do vrhunskog umeća

Jedna stara izreka kaže: „Sve što vredi uraditi valjano, vredi u početku raditi loše." Nije praksa ona koja dovodi do savršenstva; *nesavršena* praksa je ona koja naposletku dovodi do savršenstva.

Kad god počnete nešto novo, možete da očekujete da ćete to da radite loše. U početku će vam se činiti da ste nespretni i da imate „dve leve ruke". Činiće vam se da ste nesposobni i inferiorni. Često ćete se osećati glupo i neprijatno. Ali, to je cena koju plaćate da biste postali odlični u svojoj branši. Uvek ćete morati da platite cenu uspeha, a ta cena često podrazumeva naporan rad na ovladavanju teškim znanjima koja su vam potrebna da biste u svojoj branši stigli do vrha.

Mahnite svojim čarobnim štapićem

Upotrebite tehniku čarobnog štapića. Zamislite da imate čarobni štapić koji bi vam omogućio da budete apsolutno izvanredni u nečemu. Šta bi to bilo? Kad biste mogli da mahnete čarobnim štapićem i ostvarite bilo koju želju u pogledu svog talenta i stručnosti, koja bi to želja bila?

Vaš odgovor na ova pitanja često će biti pokazatelj novih ciljeva koje sebi morate da zacrtate u pogledu novih znanja i stručnosti koje je potrebno da steknete da biste bili najbolji u onome što radite.

Postanite doživotni projekat „uradi sam". Pripremite se da uložite jednu, dve ili tri godine da biste postali apsolutno izvanredni u kritičnoj oblasti. Budite spremni da platite bilo koju cenu, podnesete bilo koju žrtvu da biste bili najbolji u onome što radite.

Formula tri plus jedan

Ova formula za ovladavanje svakim znanjem i veštinom je jednostavna i uvek delotvorna. Prvo, svakog dana čitajte nešto iz te oblasti, makar samo petnaest do trideset minuta. Znanje je kumulativno. Što više čitate i učite, to samopouzdaniji postajete u pogledu toga da možete da obavljate ovaj posao na najbolji mogući način.

Drugo, slušajte u kolima obrazovne audio programe na tu temu. Prosečni vozači danas provode pet stotina do hiljadu časova godišnje u kolima, vozajući se naokolo u toku dana. Pretvorite vreme vožnje u vreme učenja. Možete da postanete jedna od najobrazovanijih osoba u svojoj branši, prosto tako što ćete u kolima, umesto muzike, slušati audio programe.

Treće, pohađajte seminare i kurseve o temi koja vas interesuje. Mnogim ljudima se čitav život promenio pošto su prisustvovali jednodnevnom ili dvodnevnom seminaru o ključnom predmetu svog interesovanja. Posle toga su postali potpuno drugačiji u toj oblasti.

Poslednji faktor jeste praktikovanje naučenog od prvog trenutka. Kad god čujete neku dobru ideju, preduzmite nešto u vezi s njom. Osoba koja čuje jednu ideju i preduzme nešto u vezi s njom je dragocenija od osobe koja čuje stotinu ideja, ali ne uradi ništa u vezi niti jedne od njih.

Praksom do savršenstva

Što više praktikujete ono što učite, brže ćete postati stručni i vešti u toj oblasti. Što više prakse imate, postajete samopouzdaniji, brže prevazilazite svoj osećaj da niste dobri u onome što radite i brže ovladavate time. Kad jednom ubacite to znanje u svoju mentalnu “Kutiju za alat”, ono ostaje tu do kraja vaše karijere.

Odlučite još danas, ovog trenutka, da se svrstate među 10 odsto vrhunskih u svojoj branši. Ustanovite ko su ti ljudi, koliko zarađuju i šta rade drugačije nego vi. Ustanovite koja su posebna znanja i stručnost stekli i odlučite da ih steknete i sami. Upamtite, sve što je uradio neko drugi, u granicama zdravog razuma, možete i vi. Niko nije bolji i pametniji od vas. Sama činjenica da vrhunski ljudi u vašoj branši nekad uopšte nisu pripadali toj branši predstavlja dokaz da možete da postignete sve što su i oni postigli, prosto tako što ćete sebi da da zacrtate cilj i dovoljno dugo i vredno radite na njegovom ostvarenju. Ne postoje granice.

POSTANITE STRUCNJAK U SVOJOJ BRANŠI

1 Odlučite još danas da se svrstate među 10 odsto vrhunskih u svojoj branši. Posvetite život tome da postanete izvanredno dobri u onome što radite.

2 Identifikujte ključne oblasti rezultata u poslu kojim se bavite, stvari koje „neizostavno i apsolutno” morate da radite dobro da biste bili uspešni u svojoj branši.

3 Identifikujte svoje najslabije tačke i započnite projekat ,,uradi sam”, sa svrhom da postanete odlični u onome što radite.

4 Odredite koje vam je dodatno znanje potrebno da biste dospeli do vrha u svojoj branši i potom sačinite plan kako da to znanje i steknete.

5 Posvetite se doživotnom učenju. Čitajte, slušajte audio programe, pohađajte kurseve i seminare, a potom što pre počnite da naučeno sprovodite u delo.

12.
Povežite se sa pravim ljudima

Vaš stav o životu, vaša procena sopstvene ličnosti i njene vrednosti, umnogome su obojeni vašom okolinom. Cela vaša karijera će biti modijikovana, oblikovana, modelirana vašim okruženjem, karakterom ljudi s kojima ste svakodnevno u dodiru.

- Orajzon Svet Marden

Sve se u životu i biznisu svodi na *veze*. Sve što postižete ili ne postižete biće na neki način vezano za druge ljude u vašem životu.

Vaša sposobnost da oformite prave veze s pravim ljudima u svim fazama vašeg života i karijere biće odlučujući faktor vašeg uspeha i imaće neizmeran uticaj na brzinu kojom ostvarujete svoje ciljeve.

Što više ljudi poznajete, na onaj pozitivan način, to uspešniji ćete biti u svemu čega se poduhvatite. Jedna osoba, u pravo vreme, na pravom mestu, može da vam otvori vrata koja mogu da promene vaš život i uštede godine napomog rada.

Niko ne uspeva sam

Ključni deo zacrtavanja ciljeva jeste identifikovanje ljudi, grupa i organizacija čija pomoć će vam biti potrebna da biste te ciljeve i ostvarili. Da biste ostvarili bilo koji cilj, biće vam potrebna pomoć mnogih ljudi. Ko su oni?

Postoje tri kategorije ljudi čija će vam pomoć i saradnja biti potrebni u narednim godinama. To su ljudi u vašem biznisu i oko njega, vaša porodica i prijatelji, kao i ljudi iz grupa i organizacija izvan vašeg poslovnog ili društvenog kruga. Potrebno je da razvijete strategiju za efikasnu saradnju sa svakom od ovih grupa.

Vaše ključne poslovne veze

Počnite od svog biznisa. Ko su najvažniji ljudi u vašem poslovnom životu? Kakav je vaš plan za razvijanje kvalitetnijih odnosa s njima? Napravite spisak svih koji rade u vašem biznisu i izvan njega - vašeg šefa, kolege, saradnike, potčinjene i, naročito, vaše klijente, snabdevače i dobavljače. Koji od tih ljudi imaju veću moć da vam pomognu ili odmognu u ostvarivanju vaših ciljeva vezanih za biznis ili karijeru?

Ponekad pitam svoju publiku koliko je među njima onih koji su angažovani u *potrošačkom servisu!* Podigne se svega nekoliko ruku. Zatim im ukažem da su svi oni u biznisu pružanja usluga klijentima, bez obzira na to kako to nazivaju ili čime se bave.

Identiflkujte svoje klijente

Kao klijent može da se definiše svako od koga zavisi vaš uspeh i napredovanje na vašem radnom mestu ili biznisu. Takođe, kao klijent može da se definiše bilo koja osoba koja na bilo koji način zavisi od vas. Prema ovim dvema definicijama, skoro svi oko vas su vaši klijenti.

Na primer, vaš šef je vaš *primarni* klijent na radnom mestu. Ako je vaš šef zadovoljan vama, to će imati više uticaja na vašu budućnost, vaš prihod i vašu karijeru nego bilo koja druga stručnost koju posedujete. Čak i u slučaju da niko drugi nije zadovoljan vašim radom, ali da ste uspeli da oduševite šefa, vaše radno mesto je sigurno. Međutim, čak i da su svi u vašoj kompaniji i izvan nje zadovoljni vašim radom, ako se šefu ne dopadate, taj problem je sasvim dovoljan da saseče vaše izglede za duži ostanak na tom radnom mestu.

Vaša strategija s klijentima

Jedna od najboljih strategija koje možete da primenite jeste da napravite spisak svega za šta smatrate da je u opisu vašeg radnog mesta. Odgovorite na pitanje: **Zašto me plaćaju?** i zapišite sve čega se setite.

Zatim, odnesite taj spisak svom šefu i zamolite ga da označi stavke prema vlastitom prioritetu. Šta je od svega što ste naveli najvažnije vašem šefu? Šta je drugo po važnosti? Šta je treće? I tako dalje.

Od tada pa nadalje, disciplinujte sebe tako da svakodnevno funkcionišete u skladu s redosledom prioriteta svog šefa. Postarajte se da šef, kad god vas vidi ili razgovara s vama, vidi i da radite na onome što on smatra da je trenutno najhitnije. To će za vašu karijeru značiti više od bilo koje druge pojedinačne odluke koju donesete.

Dva ključna kvaliteta značajna za dobijanje unapređenja

U anketi koju je pre nekoliko godina objavio časopis *Uspeh (Success Magazine),* od 104 direktora višeg ranga je zatraženo da od dvadeset navedenih kvaliteta idealnog službenika izdvoje one najvažnije. Šezdeset osam odsto anketiranih direktora je odabralo dva kvaliteta kaoi najvažnija za uspeh i napredovanje u karijeri. Prvi je bila sposobnosti određivanja prioriteta, razdvajanje relevantnog od irelevantnog. Drugi je bila sposobnost da se posao obavi brzo, to jest da se nalozi izvršavaju bez odlaganja.

Ništa vam neće toliko pomoći u karijeri koliko reputacija osobe koja brzo i dobro obavlja najvažnije poslove.

Naporan rad na pogrešnom zadatku?

Ali, tu je i začkoljica. Mnogi ljudi vrlo vredno obavljaju svoj posao, ali ne rade ono što njihov šef smatra najvažnijim poslom. Žalosna činjenica glasi da čak i ako vrlo dobro obavite taj nevažan posao, to može da *šteti* vašoj karijeri i dovede u opasnost vaše radno mesto.

Budući da se okolnosti menjaju, trudite se da linije komunikacije s vašim šefom ostanu otvorene. Postarajte se da ono što danas radite bude nešto s njegovog spiska vrhunskih prioriteta. I uradite to *brzo.* Ništa ne može više da usreći šefa od toga da ima nekog ko brzo radi. Gledajte da vi budete ta osoba.

Vaši ostali klijenti

Vaši saradnici, koji takođe zavise od vašeg rada, takođe su vaši klijenti. Raspitajte se kod svakog od njih možete li da učinite nešto da im pomognete. Pitajte ih da li ima nečega što biste mogli da radite *u većoj ili manjoj meri, bilo čega što biste mogli da počnete ili prestanete da radite,* a što bi im pomoglo da bolje obavljaju svoj posao.

Činjenica je da ljudi neprestano razmišljaju o sebi i svom poslu. Kad god se ponudite da im pomognete da taj posao obavljaju bolje ili brže, biće otvoreni da kasnije pomognu oni vama. Zakon setve i žetve nije Zakon žetve i setve. Tu važi određeni redosled. Prvo dajete, a onda dobijate. Prvo sejete, a tek onda žanjete.

Trebalo bi da se na poslu uvek trudite da pomognete ljudima i budete ljubazni i predusretljivi prema njima. Svaki iskreni napor da nekom pomognete biće vam uzvraćen na neki način, u nekom trenutku, često onda kad to najmanje očekujete. Najpopularnije osobe u svakoj organizaciji su one koje su uvek spremne da priskoče u pomoć.

Što je više onih koji su u hijerarhiji pored vas, iznad vas i ispod vas, a kojima se dopadate i koji vas podržavaju, bićete bolje plaćeni i brže unapređeni. Neka vas bije glas osobe koja je, pored toga što je ambiciozna, uvek orna da pomogne.

Postarajte se da budete dragocen izvor pomoći ljudima oko vas, i oni će vam automatski uzvratiti pomoć i podržati vas u onim trenucima kada će vam to biti nejneophodnije.

Budite timski igrač

Možda najvažniji kvalitet koji možete da razvijete u svrhu ostvarivanja dugoročnog uspeha u svom biznisu jeste kvalitet timskog igrača. U jednoj višegodišnjoj studiji Stenfordovog univerziteta, istraživači su ustanovili da je sposobnost dobrog funkcionisanja u timu najizraženiji kvalitet osobe „obeležene” za brzo napredovanje.

Dinamika tima je vrlo zanimljiva. Pre svega, 20 odsto pripadnika tima obavlja 80 odsto posla. Preostalih 80 odsto doprinosi vrlo malo na sastancima i vrlo retko diže ruku i dobrovoljno se javlja za bilo šta. Vaš zadatak je da se nađete u onih 20 odsto.

Da biste bili dobar timski igrač, na sastanke uvek dolazite pripremljeni. Sedite preko puta osobe koja vodi sastanak i održavajte s njom stalni kontakt pogledom. Od početka se javljajte za reč i postavljajte pitanja. Dobrovoljno se prijavljujte za zaduženja. A kad se ponudite da uradite nešto, uradite to brzo i dobro, tako da svima bude jasno ko je *onaj kome se valja obratiti* ako hoće valjano obavljen posao.

Pouzdanost pre svega

Oko sebe možete da stvorite polje pozitivne i privlačne energije, tako što ćete steći reputaciju osobe na koju se može osloniti u pogledu valjanog i blagovremenog obavljanja posla. Kao rezultat, dobijaćete brojnije i obimnije poslove, ali i autoritet i priznanja koji uz njih idu.

Odvojite vremena da upoznate one koji su vam potčinjeni i ljude koji su na korporativnoj lestvici ispod vas. Pričajte s njima i postavljajte im pitanja. Ponudite se da im pomognete, ako je u vašoj moći. Budite naročito ljubazni i uglađeni s njima. Ne propuštajte da im date kompliment i odate priznanje na njihovom radu. Zapanjiće vas značaj koji to ima za vašu karijeru.

Ulažite u građenje veza

U svakoj organizaciji, osoba koja poznaje najviše ljudi je ona koja se, poput kajmaka, uvek uzdigne do vrha. U početku, možda vam se učini da je za građenje veza potrebno previše vremena. Ali, uloženo vreme će vam se nebrojeno puta isplatiti u mesecima i godinama koji dolaze.

Izvan svog biznisa, trebalo bi da se povežete s ljudima iz vaše branše i udruženjima koja ih okupljaju. Najuspešniji rukovodioci i profesionalci iz trgovinske branše redovno su u kontaktu s drugim poslovnim ljudima i grupama. Oni neprestano granaju svoje profesionalne veze i prijateljstva.

Pogledajte poslovne organizacije u vašoj zajednici. Odaberite jednu ili dve u kojima ima ljudi koji bi mogli da vam budu od pomoći u narednim godinama. Prisustvujte njihovim sastancima i predstavite im se. Kad odlučite da li bi vam koristilo članstvo u nekoj od tih organizacija, učlanite se i ne propuštajte sastanke.

Profesionalna mreža

Evo najbolje strategije za stvaranje mreže. Odaberite važan odbor u organizaciji i dobrovoljno se prijavite da radite u njemu. Neka to bude odbor čije vam je ostale članove stalo da upoznate. Takođe, neka to bude odbor koji se angažuje u aktivnostima koje će vas dovesti u kontakt s drugim ključnim ljudima, u organizaciji i izvan nje.

Pošto uđete u odbor, počnite da se dobrovoljno javljate za zaduženja. Iako je posredi besplatan rad, te aktivnosti vam pružaju mogućnost da radite i pokažete se pred drugim ključnim ljudima koji će možda jednog dana biti u situaciji da vam pomognu u karijeri.

Čitavih 85 odsto novih radnih mesta u Americi se popunjava putem usmenih preporuka i ličnih veza. Što više ljudi znate u svojoj branši i što više sarađujete s njima, više će vam se vrata otvoriti onda kad vam to bude potrebno.

Razmišljajte i planirajte na duge staze

Razmislite o dugoročnim izgledima svoje karijere. Listajući lokalne novine, sačinite spisak „glavnih" ljudi u vašoj zajednici. Skupite imena, titule i biznise sto „prvotimaca" iz vašeg grada.

Kad skupite imena, napišite im svima po pismo i uz njega pošaljite nešto nevezano s biznisom. To mogu da budu primerak neke knjižice, pesma, isečak iz novina, ili bilo šta drugo što bi moglo da ih interesuje, na osnovu onoga što ste o njima pročitali.

Kad god nađete razlog da se obratite toj osobi, pošaljite joj kratko pismo. Ja ponekad telefoniram ili pišem direktom za koga u poslovnoj štampi pročitam da je uradio nešto vredno pomena. Često ne uspevam da uspostavim telefonski ili lični kontakt. Ali, nastavljam da sejem i, pre ili kasnije, "Ko čeka, dočeka”. Naposletku ipak upoznam ključne ljude, na nekom društvenom ili poslovnom skupu, i obično se sete da sam im prošle nedelje, meseca ili godine poslao pismo.

Jedan od mojih najvažnijih klijenata se setio da sam mu pisao više od tri godine pre no što smo se prvi put sreli na jednoj poslovnoj konvenciji. Rekao je: „Zar niste vi onaj što mi je napisao pismo o tome i tome?” To je dovelo do razgovora, sastanka i dugogodišnje saradnje s njegovom organizacijom.

Dajte sve od sebe

Pravilo kaže: **„Što više dajete od sebe, ne očekujući ništa zauzvrat, to više će vam se vratiti iz najneočekivanijih izvora.”**

Nijedan trud koji učinite da proširite svoje kontakte neće biti sasvim uzaludan. Poput semena, različitim kontaktima je potrebno različito vreme da bi proklijali. Neki odmah urode plodom. Neki urode plodom tek posle više meseci ili godina. Morate da budete spremni na to da budete strpljivi.

Dr Dejvid Meklilend s Harvardskog univerziteta je istraživao kvalitete i karakteristike uspešnih ljudi u našem društvu. Ustanovio je da je vaš izbor “referentne grupe”, ljudi s kojima se redovno družite, važniji u određivanju vašeg uspeha ili neuspeha nego bilo koji drugi faktor. Kako bi to rekao Zig Zigler:, Ako želiš da letiš s orlovima, ne možeš i dalje da čeprkaš po dvorištu s ćurkama.”

Budite u blizini pravih ljudi

Odlučite da se družite s ljudima koje poštujete, kojima se divite i poput kojih biste želeli da budete jednog dana u budućnosti. Družite se s ljudima na koje se ugledate i koje biste s ponosom predstavili svojim prijateljima i saradnicima. Izbor pozitivne, ciljno orijentisane referentne grupe može da učini više za ubrzanje vaše karijere nego bilo koji drugi faktor.

Letite s orlovima

Postoji bezbroj primera osoba koje su s prosečnog radnog mesta, na kome su ostvarivale prosečne rezultate i dobijale prosečnu platu, prešle da rade za izuzetno naprednu kompaniju. Za svega nekoliko nedelja, stav takvih osoba se u potpunosti menja. Kontinuiranim druženjem s optimističnim i ambicioznim ljudima orijentisanim ka postizanju rezultata, raniji prosečni pojedinci počinju da ostvaruju izvanredan učinak. Zato će skoro svaka velika promena u vašem životu biti povezana s promenom ljudi s kojima živite ili radite.

Prekretnice

Na svakoj životnoj prekretnici, obično stoji neko ko vas usmeri u ovom ili onom pravcu, otvarajući vam ili zatvarajući vrata ili vam pomažući na neki način. Baron de Rotšild je jednom prilikom napisao: „Ne sklapajte beskorisna poznanstva.” Ako zaista ozbiljno nameravate da budete najbolji i stignete do samog vrha u svojoj branši, ne možete da priuštite sebi da provodite vreme s ljudima koji život provode tavoreći u mestu, bez obzira na to koliko su dobri. Što se ovoga tiče, morate da budete sebični u pogledu sopstvene ličnosti i svojih ambicija za budućnost. Morate da postavite visoke standarde za svoje prijatelje i kolege i odbijete svaki kompromis.

Mnogi ljudi na početku karijere ulaze u loše veze i sklapaju beskorisna prijateljstva. To je normalno i prirodno. Nema ničega lošeg u pravljenju grešaka, pogotovo ako ste mladi i neiskusni. Ali, neoprostivo je da nastavite da ostajete u situaciji koja vas sprečava da realizujete svoj puni potencijal. A vaš izbor ljudi s kojima se družite imaće više uticaja na ono što postajete nego bilo koji drugi faktor.

Vaše najvažnije veze

Treća kategorija ljudi čija će vam pomoć i saradnja biti potrebna jesu vaša porodica i prijatelji. Bendžamin Dizraeli je rekao: „Nijedan uspeh u javnom životu ne može da nadoknadi neuspeh kod kuće.” Od vitalnog značaja je da ulažete neophodno vreme i emocije da biste izgradili visoko kvalitetan porodični život. Kad imate čvrst i siguran porodični život, u kome vladaju srdačni odnosi ispunjeni ljubavlju, bićete bolji u svemu što se tiče spoljašnjeg sveta.

Ali ako nešto pođe naopako s vašim porodičnim životom, zbog nepažnje ili zanemarivanja, to će se ubrzo negativno odraziti na vaše radne rezultate. Problemi kod kuće odvraćaju vašu pažnju i oduzimaju vam energiju. Tako nešto često može da vam sabotira karijeru.

Promišljene krajnosti

Ako morate vrlo mnogo da radite da biste počeli da gradite karijeru u vašoj branši, obavezno porazgovarajte o tome s članovima vaše porodice i objasnite im. Tokom vaše karijere, od vas će se zahtevati da idete do „promišljenih krajnosti”. Moraćete često i dugo da radite prekovremeno, bez pauze ili godišnjeg odmora, kako biste iskoristili šansu ili završili projekat.

O tim promišljenim krajnostima obavezno unapred popričajte s članovima svoje porodice, kako bi shvatili šta se događa i zašto to radite. Potrudite se da im to kasnije nadoknadite, tako što ćete uzeti nekoliko slobodnih dana ili otići na porodični odmor. Održavajte svoj život u ravnoteži.

Postanite ekspert za međuljudske odnose

Čim se odlučite u pogledu ljudi, grupa i organizacija čija će vam pomoć i saradnja trebati da biste ostvarili svoje ciljeve, rešite da postanete ekspert za međuljudske odnose. Prema ljudima se uvek ponašajte ljubazno, učtivo i saosećajno. Primenjujte zlatno pravilo: čini drugima ono što bi želeo da oni čine tebi.

Iznad svega, najjednostavnija strategija je da se prema svima, kod kuće i na poslu, ponašate kao da su „klijenti vredni milion dolara”. Ponašajte se prema drugima kao da su najvažniji ljudi na svetu. Tretirajte ih kao da u džepu imaju milion dolara kojim su spremni da plate vaše proizvode ili usluge.

Kako je jednom rekao Emet Foks: „Ako morate da budete neučtivi, budite neučtivi s nepoznatima, ali se prema članovima svoje porodice ponašajte onako kako se trudite da se ponašate na radnom mestu.”

Svakog dana, u svakom pogledu, nastojte da nađete načina da olakšate teret drugima i pomognete im da bolje obavljaju svoj posao i lakše žive. To će da izgradi veliki rezervoar pozitivnih osećanja prema vama, iz koga ćete godinu za godinom moći da crpite.

POVEŽITE SE S PRAVIM LJUDIMA

1 Sastavite spisak najvažnijih ljudi u svom radnom i poslovnom životu. Napravite plan kako da svakoj od tih osoba na neki način pomognete.

2 Sastavite spisak najvažnijih ljudi u svom privatnom životu. Odredite vrstu odnosa kakve biste želeli da imate s njima i šta ćete uraditi da biste to i postigli.

3 Identifikujte grupe i organizacije u svojoj zajednici i branši, koje bi mogle da vam budu od pomoći ukoliko postanete njihov član. Telefonirajte im još danas i dogovorite se da prisustvujete njihovom sledećem sastanku.

4 Sastavite spisak vrhunskih ljudi u svojoj zajednici ili branši, i napravite plan kako da ih lično upoznate.

5 Ne propuštajte nijednu mogućnost da proširite svoj društveni i poslovni krug. Šaljite ljudima pisma, čestitke, faks-poruke i imejlove. Gradite mostove kad god možete.

13.
Napravite plan akcije

Temeljitost je karakteristika svih uspešnih ljudi. Genijalnost je umetnost ulaganja beskrajno velikog truda... Sva velika dostignuća karakterišu izuzetna pažnja i beskrajan trud, čak i u najsitnijim pojedinostima.

- Elbert Habard

Vaša sposobnost da zacrtavate ciljeve i pravite planove njihovog ostvarenja predstavlja „vrhunsku veštinu” potrebnu za uspeh.

Nijedna druga veština vam neće toliko pomoći da ispunite svoj potencijal u ostvarivanju svega što ste u stanju da postignete.

Sva velika dostignuća su danas „višeslojni zadaci”. Sastoje se od serije koraka koji moraju da se preduzmu na određeni način da bi se ostvarili iole značajni rezultati. Čak i nešto tako jednostavno kao što je priprema jela prema nekom receptu predstavlja višeslojan zadatak. Vaša sposobnost da ovladate veštinom planiranja i dovršavanja višeslojnih zadataka omogućiće vam da postignete neizmerno više od većine ljudi i od kritičnog je značaja za vaš uspeh.

Svrha planiranja jeste da vam omogući da svoju glavnu svrhu pretvorite u isplaniran, višeslojan projekat sa specifičnim fazama - početnom, srednjom i završnom - i to s jasnim rokovima i predrokovima. Srećom, posredi je veština koju možete da naučite i kroz praksu ovladate njome. Ta veština će vas učiniti jednom od najefikasnijih i najuticajnijih osoba u vašem biznisu ili organizaciji, a što je više praktikujete, to bolji ćete postati u njoj.

Kako da napravite plan

Srećom, u prethodnim poglavljima ste identifikovali i prikupili sve sastojke neophodne za pravljenje plana za ostvarivanje jednog ili više vaših ciljeva.

1. Sad imate jasnu viziju svog idealnog krajnjeg rezultata ili cilja, zasnovanog na vašem *sistemu vrednosti.* Znate šta želite i zašto to želite.
2. Svoje ciljeve ste stavili na papir, poređali ih prema prioritetu i naznačili svoju *glavnu svrhu.*
3. Odredili ste *mere i standarde* prema kojima ćete da pratite svoje napredovanje. Postavili ste *rokove i predrokove* kao mete u koje ciljate.
4. Identifikovali ste ključne *prepreke, teškoće i ograničenja* koje stoje između vas i vašeg cilja i organizovali ih prema prioritetu.
5. Identifikovali ste suštinski važno *znanje i stručnost* koji će vam biti potrebni za ostvarivanje vašeg cilja.
6. Poređali ste ih *prema prioritetu* i napravili plan učenja onoga što je potrebno da naučite da biste postigli ono što ste odlučili da postignete.
7. Identifikovali ste *ljude, grupe i organizacije* čija će vam pomoć i saradnja biti potrebne, u vašem biznisu i izvan njega. Odlučili ste o konkretnim koracima koje ćete da preduzmete kako biste zaslužili njihovu podršku i pomoć u ostvarivanju svojih ciljeva.

Tokom ovog procesa, pravili ste pismene zabeleške, tako da sada imate sirovinu i alat za to da napravite plan za postizanje uspeha.

Sada ste spremni da sve to pretočite u plan akcije.

Proces planiranja je suštinski važan

Pre izvesnog vremena, časopis *Ink. (Inc.)* sproveo studiju kojom je bilo obuhvaćeno pedeset novoosnovanih kompanija. Polovina tih kompanija je provela nekoliko meseci, pa i više, u pravljenju kompletnih poslovnih planova pre no što je počela s radom na tržištu. Druga polovina ove grupe je krenula u posao bez detaljnih planova, prosto reagujući na događaje onako kako su se odvijali u svakodnevnom poslovanju.

Dve do tri godine kasnije, istraživači su se vratili da bi ustanovili postignuti nivo uspeha i profitabilnosti ovih kompanija. Ono što su otkrili bilo je vrlo zanimljivo. Kompanije koje su svoje poslovanje počele s jasnim, pismeno sastavljenim planom, pažljivo promišljenim i detaljnim u svakom pogledu, bile su mnogo uspešnije i profitabilnije od onih koje su u posao krenule spontano i snalazile se „u hodu”.

Kompanije koje su počele „na poleđini sveske”, čiji su osnivači bili „prezauzeti” da sednu i izrade detaljan strategijski plan, skoro su se sve koprcale da prežive. Mnoge su već bankrotirale i propale.

Proces planiranja je bio ključ svega

Evo najzanimljivijeg otkrića: kad su istraživači intervjuisali osnivače biznisa, pitali su ih: „Koliko često se u svakodnevnom poslovanju osvrnete na svoj strategijski plan?”

U skoro svim slučajevima, preduzetnici i direktori koji su vodili biznis, nisu više gledali svoj strategijski plan, zato što je on bio ispunjen pre nekoliko meseci. Potom je odložen u fioku i retko vađen, sve do naredne godine, kad su ponovo seli da obave proces strategijskog planiranja.

Najvažnije otkriće je bilo sledeće: sam osnovni plan se retko kad potezao, ali je proces razmišljanja o ključnim elementima biznisa bio od vitalnog značaja za njihov uspeh.

Planiranje se isplati

Posle uspešne invazije na Normandiju u Drugom svetskom ratu, generala Dvajta D. Ajzenhauera su pitali o detaljnom procesu planiranja na osnovu koga se krenulo u invaziju. Odgovorio je: „Planovi su bili beskorisni, ali je planiranje bilo nužno.”

Prelaženje i diskutovanje o svim elementima poslovnog plana *na početku* važnije je od svega ostalog. Zato je Alek Mekenzi, ekspert za upravljanje vremenom, rekao: “Uzrok svih neuspeha je preduzimanie akcije bez prethodnog planiranja.”

Jedan stari vojni aksiom glasi: „Nijedan plan ne preživi prvi kontakt s neprijateljem.” Od prvog dana kad počnete svoje stvarne poslovne operacije, situacija će se menjati takvom brzinom da će vaš plan već za nekoliko dana ili čak časova postati u mnogim pogledima zastareo. Ali, ono što je najvažnije jeste proces planiranja. Skot Meknili iz San Majkrosistemsa (Sun Microsystems) kaže: „Pošto tek pokrenete biznis, primorani ste da svake tri nedelje odbacite sve pretpostavke.”

Osnova svih velikih dostignuća

Svi uspešni ljudi rade na osnovu planova koje su stavili na papir. Velika dostignuća čovečanstva, od izgradnje piramida pa do velikih industrijskih operacija savremenog doba, ostvarivana su prema detaljnim planovima, koji su bili temeljito osmišljeni i razrađeni od početka do kraja - pre početka samog posla.

Štaviše, svaki minut proveden u planiranju uštedi deset minuta u izvršavanju. Svaki minut koji provedete planirajući i razmišljajući pre no što krenete u akciju, štedeće vam vreme, novac i energiju u procesu ostvarivanja rezultata koje priželjkujete. Zato se kaže da je „neuspeh u planiranju planiranje neuspeha”.

Planiranjem se štede vreme i troškovi

Glavni razlog neuspeha jeste *preduzimanje akcije bez prethodnog planiranja*. Ljudi koji kažu da su prezauzeti da bi unapred planirali moraju da budu spremni za nepotrebne greške i veliki gubitak vremena, novca i energije.

Kažu da je pokretanje svakog novog biznisa „trka s vremenom”. Od prvog dana, osnivači kompanije se dovijaju ne bi li iznašli načina da zarade više novca nego što je potrebno za ostajanje u biznisu. Ako smisle „model profita” i počnu da stvaraju prihode koji nadmašuju troškove pre no što ostanu bez novca, biznis može da pregrmi najgore i uspe. Ali, ako im novca ponestane pre no što smisle kako da prave veći profit nego gubitke, kompanija će, poput aviona koji ponire, da udari o ledinu i izgori.

Formula uspeha

Postoji formula „šest P”, za lični i poslovni uspeh: „Pravilno prethodno planiranje - preventiva propasti poduhvata.”

„Pravilno prethodno planiranje” ima sedam prednosti.

Prvo, proces planiranja vas primorava da organizujete svoje razmišljanje i identifikujete sva ključna pitanja s kojima morate da se pozabavite ako mislite da na kraju postignete uspeh.

Drugo, temeljito razmišljanje o onome što morate da uradite da biste ostvarili svoje ciljeve omogućava vam da pažljivo isplanirate svoje postupke pre no što počnete, čime štedite ogromne troškove u vremenu, ljudima i novcu.

Treće, dobar plan, temeljito razrađen i procenjen, omogućava vam da identifikujete nedostatke i greške koji bi kasnije mogli da se ispostave kao pogubni po vaš biznis. Omogućava vam da postavljate pitanja tipa „šta ako?” Na primer: „Šta je najgore što bi moglo da se desi ako preduzmem to i to?”

Četvrta korist pravilnog prethodnog planiranja je ta što vam ono omogućava da identifikujete slabosti svog plana i unesete izmene koje će da ih kompenzuju. Često se dešava da uočite „fatalan propust” koji bi doveo do propasti celog poduhvata. To je moguće samo kroz proces planiranja.

Peto, planiranje vam omogućava da identifikujete jake strane i potencijalne šanse koje možete da iskoristite kako biste povećali izglede na uspeh. Često nećete biti svesni nekih svojih jakih strana ili šansi koje postoje u nekoj situaciji, sve dok ne prođete kroz proces planiranja.

Šesta korist planiranja je u tome što vam ono omogućava da fokusirate svoje vreme i novac i skoncentrišete sve svoje resurse na jednu ili dve stvari koje morate da postignete da bi poduhvat bio uspešan. U odsustvu jasnog fokusa i koncentracije, prisutna je težnja ka rasplinjavanju energije na široku oblast, pri čemu se postiže vrlo malo.

Sedma korist pravilnog prethodnog planiranja je u tome što će vam ono neizbežno uštedeti sate, nedelje i mesece zbrke, grešaka i traćenja novca i energije.

Ne možete glavom kroz zid

U mnogim slučajevima, kao rezultat pažljivog planiranja i analize, oni koji odlučuju shvataju da ne mogu da ostvare određeni cilj s vremenom ili sredstvima koja imaju na raspolaganju, ili pod postojećim okolnostima. Ponekad se ispostavi da ste neke najbolje poslove u karijeri napravili tako što se uopšte niste upuštali u njih.

Pre dosta godina, radio sam za bogatog čoveka koji mi je dao savet koji nisam nikad zaboravio. Rekao je: „Uvek je lakše ući u nešto nego se izvući iz toga.” Naučio me je da je vreme za razmišljanje pre no što angažujete sredstva i ljude, a ne tek posle toga.

Vitalno važna disciplina

Planiranje je disciplina i veština. Istovremeno je navika i sposobnost. To znači da je planiranje veština kojom možete da ovladate kroz ponavljanje i praksu, i da je lakše nego što možda mislite.

Stavite na papir sve zadatke i aktivnosti

U svojoj najjednostavnijoj formi, plan je spisak svih aktivnosti u kojima ćete morati da se angažujete, od početka do kraja, da biste postigli određeni cilj. Da biste započeli proces planiranja, uzmite list papira i napravite spisak svega čega možete da se setite, a što ćete morati da uradite da biste svoj cilj ostvarili.

Dodajte na spisak sve nove stavke kojih se setite. Kontinuirano se vraćajte svom spisku i dopunjavajte ga i prepravljajte kad god dobijete neku novu informaciju. Ovaj spisak postaje arhitektonski plan za izgradnju vaše „kuće snova”, vašeg idealnog cilja ili rezultata.

Odredite prioritet i redosled

Sada organizujte svoj spisak prema prioritetu i redosledu radnji, odredivši koji su zadaci ili aktivnosti važniji od ostalih zadataka ili aktivnosti. Organizujte stavke od broja jedan, najvažnije, pa sve do one najmanje važne.

Takođe, organizujte spisak i prema *redosledu.* Time određujete koje aktivnosti valja uraditi pre ili posle ostalih aktivnosti. Često se dešava da je obavljanje jednog zadatka pretpostavka za obavljanje drugog. Ponekad biva i da je obavljanje nekog zadatka usko grlo koje usporava ili koči ceo proces.

Identifikujte ograničavajući faktor

Prilikom planiranja, vrlo često će uspeh plana biti određen postizanjem određenog cilja unutar njegovog okvira. To može da bude dovršavanje izgradnje novog poslovnog prostora, prodavnice ili fabrike. To mogu da budu datum isporuke prvog gotovog proizvoda ili usluge, ili ostvarivanje određenog nivoa prodaje. To može da bude angažovanje ključne osobe za suštinski važno radno mesto. Proces planiranja vam pomaže da identifikujete vitalno važne elemente plana i usredsredite više vremena i pažnje na najvažnije zadatke i aktivnosti koji moraju da se obave da bi postizanje uspeha uopšte bilo moguće.

Očekujte početni neuspeh

Prva varijanta plana nikada nije savršena. Većina planova za postizanje nečega će u početku nekoliko puta propasti. To je za očekivati.

Vaša sposobnost da prihvatite povratne informacije i korigujete svoj plan aktivnosti je od vitalnog značaja za vaš uspeh. Neprestano se pitajte: „Šta funkcioniše?” i „Šta ne funkcioniše?” Više brinite o tome šta je ispravno nego ko je u pravu.

Znate kako se kaže: „Vraćamo se na početak!” Kad god vaš plan ne funkcioniše, opustite se, duboko udahnite i preradite ga.

Usredsredite se na rešenje

Kad imate problem, budite odlučno *orijentisani ka rešenju.* Očekujte teškoće kao deo procesa i efikasno se obračunavajte s njima. Ako ne ostvarujete svoje ciljeve na vreme, upitajte se: „U čemu je problem? U čemu *još* može da bude problem? Koja su rešenja? Postoji li *još neko* rešenje? Šta možemo da učinimo odmah? Koji je sledeći potez?”

Kad počnete da radite na ostvarivanju novog cilja, čini vam se da su vas istog časa snašli svi mogući problemi, prepreke, teškoće i privremeni neuspesi. To je za očekivati, i sasvim je normalno i prirodno. Da biste lansirali nešto novo i bili uspešni u tome, potreban je ogroman napor. Ali, to je cena koju morate da platite da biste ostvarili ciljeve koje ste sebi zacrtali.

Razmišljajte na papiru

Uvek razmišljajte na papiru. Stalno sastavljajte liste i podliste svakog poslovnog koraka u svakom procesu. Neprestano ažurirajte i prerađujte svoj plan, čineći ga boljim i boljim, sve dok ne bude savršen.

Upamtite, planiranje je veština. A budući da je veština, znači da se u u potpunosti da naučiti. Vaša sposobnost da mislite, planirate, organizujete i počinjete da preduzimate korake u pravcu svog cilja, naposletku će vas svrstati među 10 odsto vrhunskih u vašoj branši. Ali, za to je potrebno vreme.

Jedan od načina da „razmišljate na papiru” jeste da napravite jednu vrstu planerske tabele na kojoj ćete beležiti sve u vezi s višeslojnim ciljem. Na ovaj način, stvarate vizuelnu predstavu svog cilja i koraka koje je potrebno da preduzmete da biste ga ostvarili. To može da vam pomogne tako što će vam otvoriti oči u vezi s dobrim i lošim stranama vašeg procesa planiranja.

Model planiranja projekta

Prilikom planiranja projekta, zapišite na vrhu stranice dane, nedelje i mesece za koje mislite da će vam biti potrebni za dovršavanje projekta. Ako je posredi projekat ili cilj za čije će vam ostvarivanje biti potrebno dvanaest meseci, tada zapišite nazive dvanaest meseci, od ovog nadalje. Tako ćete dobiti vremensku dimenziju projekta.

Na levoj strani, napravite spisak svih zadataka koje valja da obavite, odgovarajućim redosledom, da biste ostvarili konačni cilj. Šta je potrebno da započnete ili uradite prvo? Drugo? I tako redom.

U donjem desnom uglu, jasno zapišite kako će da izgleda vaš konačan, idealan rezultat. Što ste više načisto u vezi sa svojim željenim ciljem, biće vam lakše da ga ostvarite.

Sada možete da upotrebite horizontalne linije da biste prikazali količinu potrebnog vremena, od početka do kraja, za završavanje pojedinih zadataka. Neki od tih zadataka mogu da se obavljaju simultano, dok neke možete da započnete tek pošto uradite nešto drugo. Neki od ovih zadataka imaju visok prioritet, dok neki drugi imaju niži prioritet. Ali, uz ovakvu tabelu, sad možete pogledom da obuhvatite ceo cilj pred sobom, prikazan vizuelno, s velikom jasnoćom.

Okupite tim

U proces planiranja bi trebalo da budu uključeni svi koji su odgovorni za sprovođenje u delo pojedinih delova plana. Uobičajenu grešku predstavlja pretpostavka da će neki zadatak da bude obavljen brzo i lako. Često, naime, sledi šokantno otkriće da će nešto, što je delovalo jednostavno i lako, zapravo potrajati nekoliko meseci. Vremensko ograničenje u kritično važnom delu vašeg plana može da vas primora da ga sasvim preradite.

Jedan od mojih menadžera je odlučio da svim našim klijentima pošalje bilten o novim momentima u našem biznisu. Nazvao je našeg komercijalnog dizajnera i rekao joj da mu je bilten potreban do kraja nedelje.

Bio je šokiran kada mu je saopšteno da bi za izradu profesionalno napisanog i dizajniranog biltena, zajedno sa štampanjem i slanjem, bilo potrebno šest do osam nedelja i da bi sve to stajalo više od 2000 dolara. Projekat je odmah odbačen.

Kad započnete proces planiranja, vaša najveća briga bi trebalo da bude precizno identifikovanje svih potrebnih koraka i tačnog vremenskog perioda potrebnog za realizovanje svakog od njih. U pravljenju planova i ostvarivanju ciljeva, postoji vreme za optimizam i vreme za realizam. U svakom trenutku procesa planiranja, morate da budete apsolutno iskreni prema sebi, i nikad se nemojte uzdati u svoju srećnu zvezdu ili nadati da će zakoni prirode biti privremeno suspendovani vas radi.

Identifikujte potencijalno usko grlo

U procesu planiranja, potrebno je obično rešiti jedan veliki problem da bi moglo da se pristupi rešavanju sledećeg. Takođe, obično mora da se ostvari jedan veliki cilj pre pokušaja da se ostvari bilo koji od ostalih ciljeva ili mora da se eliminiše jedan kritičan element da bi ostali delovi plana bili uspešni.

Na primer, mnoge kompanije započinju isplaniravši svaku pojedinost, sem profesionalnog procesa prodaje koji donosi prihode. Kompanija se angažuje u procesu strategijskog planiranja, zakupljuje prostor, kupuje nameštaj, instalira neophodne kompjutere i opremu za proizvodnju proizvoda ili usluga, zapošljava administrativno i stručno osoblje, otvara račun u banci, kreće s vođenjem knjiga i počinje da se reklamira. Međutim, još uvek nije pokrenut prvoklasan proces prodaje i u roku od nekoliko meseci, pa čak i nekoliko nedelja, bez prihoda od prodaje kompanija prestaje s radom. U velikoj meri se upravo zbog toga eksplozija „tačka-kom” firmi pretvorila u „tačka-bomba” kolaps.

Odredite kritične rezultate

Koji su to kritični rezultati koje morate da ostvarite u svim fazama da biste postigli svoj konačni cilj? Kako možete da ih isplanirate, organizujete po prioritetu i postarate se da budu na vreme ostvareni? Koji je vaš plan za slučaj da stvari krenu naopako? Šta ćete da radite ako se ispostavi da je potrebno mnogo više vremena i novca za ostvarivanje prelaznih ciljeva na putu do vašeg glavnog cilja? Imate li odstupnicu? Možda ste čuli rečenicu: „Dobar život, kao i dobar brod, nikad ne treba vezati za samo jednu nadu ili jedno uže.”

Planiranje je ključ uspeha

Dobra vest glasi da sam čin planiranja poboljšava i daje aerodinamiku čitavom procesu ostvarivanja ciljeva. Što češće i pažljivije planirate pre no što počnete, to bolji ćete postati u procesu planiranja uopšte. Što ste bolji u planiranju, to ćete dobijati više ideja i šansi da planirate i postizati sve bolje i veće stvari.

Vaša sposobnost da odlučite šta tačno želite, da to i zapišete, napravite plan i potom ga sprovedete u delo, od ključnog je značaja za ličnu efikasnost i velika dostignuća. Sve su to veštine koje mogu da se nauče i kojima možete da ovladate. Neverovatno brzo možete da preobrazite svoj život ili biznis, udvostručite prodaju ili profitabilnost, ostvarite svoje ciljeve i ispunite svoj istinski potencijal.

NAPRAVITE PLAN AKCIJE

1 Napravite spisak svega čega možete da se setite, a što ćete morati da uradite da biste postigli svoj cilj. Nemojte ništa da izostavite.
2 Organizujte svoj spisak po prioritetu; koji je vaš najvažniji zadatak ili aktivnost? Koji je drugi? I tako dalje.
3 Organizujte svoj spisak prema redosledu: šta je ono što morate da uradite da biste mogli da uradite nešto drugo?
4 Odredite koliko će vam vremena i novca biti potrebno da biste ostvarili svoj cilj ili završili zadatak. Da li imate vremena i sredstava neophodnih za uspeh?
5 Redovno se vraćajte svom planu i preispitujte ga, a naročito onda kad dobijete neke nove informacije ili se stvari ne odvijaju onako kako ste očekivali. Budite spremni da unesete neke promene, ako se ukaže potreba.

14.

Naučite da rasporedite svoje vreme

Vreme nam klizi kroz prste poput zrnaca peska, da se više nikada ne vrati. Oni koji ga mudro koriste bivaju nagrađeni bogatim, produktivnim i zadovoljavajućim životom.

-Robin Šarma

Da biste postigli svoje ciljeve i postali sve ono što možete da postanete, morate da počnete da kontrolišete svoje vreme. Psiholozi se generalno slažu u pogledu toga da je „osećaj kontrole" ključ sreće, samopouzdanja, moći i lične dobrobiti. A osećaj kontrole je moguć samo ukoliko posedujete izuzetnu veštinu u upravljanju vremenom.

Dobra vest glasi da je upravljanje vremenom veština i da se kao takva, poput svih ostalih, da naučiti. Bez obzira na to koliko ste neorganizovani bili u prošlosti ili koliko ste skloni odugovlačenju ili dugotrajnom petljanju s nevažnim stvarima, možete da se promenite. Možete da postanete jedna od najefikasnijih i najproduktivnijih osoba u svojoj branši, tako što ćete da shvatite kako je drugima uspelo da pređu s konfuzije na jasnoću i s frustracije na fokus. Kroz ponavljanje i praksu, možete da se svrstate među one osobe u svojoj branši koje postižu najviše rezultata.

Izbori i odluke

Ako je jedna strana medalje uspeha sposobnost da sebi zacrtate jasne ciljeve, tada je druga njena strana sposobnost da se organizujete i svakog minuta u svakom danu radite na svojim najvažnijim zadacima. Spoj vaših izbora i odluka čini ceo vaš dosadašnji život. Da biste ga na bilo koji način promenili ili poboljšali, morate da napravite nove izbore i donesete nove odluke, koji su više u skladu s vašom pravom ličnošću i onim što zaista želite.

Polazna tačka u upravljanju vremenom jeste da zacrtate svoje ciljeve i potom ih organizujete prema prioritetu i vrednosti. U svakom trenutku treba da budete apsolutno načisto u pogledu toga šta vam je u tom periodu najvažnije.

U jednom trenutku, to mogu da budu ciljevi vezani za biznis, finansije ili karijeru. Kasnije to mogu da budu ciljevi vezani za porodicu ili vezu. Neki drugi put, opet, možda su to ciljevi vezani za zdravstveno stanje ili fizičku kondiciju. U svakom slučaju, morate da budete poput snajpera i nišanite u ono što vam je u određenom trenutku najveći prioritet, a nikako poput mitraljesca, koji nasumično rešeta u pokušaju da radi previše stvari istovremeno.

Šta valja da uradite

Metafizičara i filozofa Pitera Uspenskog jednom je upitao njegov student: „Kako da znam šta je ono što valja da uradim?"

Uspenski je odgovorio: ‚Ako mi kažeš koji je tvoj cilj, reći ću ti šta valja da uradiš."

Ovo je važna parabola. Jedini način na koji možete da odredite šta je ispravno, a šta pogrešno, šta je više, a šta manje važno, prioritetnije ili manje prioritetno, jeste da odredite koji je vaš cilj u tom trenutku. Od tada pa nadalje, sve svoje aktivnosti možete da podelite na grupu ‚A" i grupu „B".

‚A" aktivnost je nešto što vas pokreće prema vašem cilju, što brže i direktnije, to bolje. „B" aktivnost je aktivnost koja vas ne pomera u pravcu cilja koji vam je važan.

Uloga inteligencije

U Galupovoj anketi hiljada muškaraca i žena, čiji je cilj bio određivanje najdubljih uzroka uspeha u životu i radu, neprestano se pominjala važnost „inteligencije". Ali, kad su istraživači zatražili definiciju pojma „inteligencija", dobili su zanimljiv odgovor. Inteligencija nije bila definisana kao visok koeficijent inteligencije niti dobre ocene u školi. Umesto toga, anketirani su je najčešće definisali kao „način postupanja".

Drugim rečima, ako postupate inteligentno, znači da ste inteligentni. Ako postupate neinteligentno, znači da niste inteligentni, bez obzira na ocene koje dobijate ili zaslužene akademske titule.

A šta je, onda, po definiciji, inteligentan način postupanja? Inteligentan način postupanja je sve ono što radite, a što je u skladu s nastojanjem da ostvarite ciljeve koje ste sebi zacrtali. Kad god uradite nešto što vas približava nečemu što zaista želite, postupate inteligentno. S druge strane, raditi stvari koje vas ne približavaju vašim ciljevima ili vas, što je još gore, udaljavaju od njih, znači postupati neinteligentno.

Prosto rečeno, ako radite bilo šta što vam ne pomaže da postignete nešto što ste odlučili da postignete, znači da postupate glupo. Svet je pun ljudi koji svakog dana prave gluposti, a da pri tom nisu ni svesni kakav negativan efekat to ima na njihove živote.

Napravite spisak svojih dugoročnih ciljeva

Upravljanje vremenom počinje *jasnoćom.* Odvojite malo vremena, uzmite list papira i razmislite šta je ono što želite da postignete u svim oblastima svog života. Odlučite koji su vaši krajnji, dugoročni ciljevi u pogledu finansijskog uspeha, porodičnog uspeha, ili zdravstvenog stanja i fizičke kondicije. Kad budete načisto u vezi s tim koje su mete u koje ciljate, vratite se u sadašnjost i isplanirajte svaki minut i sat svakog dana, kako biste mogli da postignete što je moguće više u odnosu na vreme koje imate.

Počnite od spiska

Osnovno sredstvo za upravljanje vremenom jeste spisak, organizovan prema prioritetu, koji se koristi kao konstantno sredstvo za lični menadžment. Činjenica je da ne možete da upravljate vremenom, već da možete da upravljate samo *sobom.* Zato upravljanje vremenom iziskuje samodisciplinu, samokontrolu i vladanje sobom. Upravljanje vremenom zahteva da napravite najbolje izbore i donesete najbolje odluke neophodne za povećanje kvaliteta vašeg života i rada. Zatim valja da se tih odluka i pridržavate.

Život bi trebalo da planirate na osnovu spiskova dugoročnih, srednjoročnih i kratkoročnih ciljeva i projekata. Trebalo bi da planirate svakog meseca, unapred, praveći spisak stvari koje želite da postignete tog meseca. Trebalo bi da pravite spisak svih poteza u svakom višeslojnom zadatku koji želite da obavite, i potom ga organizujete prema prioritetu i redosledu.

Planirajte unapred

Počnite da planirate svaku nedelju unapred, po mogućnosti od kraja vikenda, pred početak radne nedelje. Takođe, isplanirajte unapred svaki dan, najbolje prethodne večeri.

Kad sačinite spisak svega što je potrebno da uradite narednog dana, vaš podsvesni um će da je obrađuje tokom cele noći. Kad se izjutra probudite, često ćete imati ideje i spoznaje koje će vam pomoći da postignete ono što ste stavili na papir. Ispisujući svoje planove, aktivirate Zakon privlačnosti. Počećete da privlačite u svoj život ljude, šanse i sredstva koja su vam potrebna da biste postigli svoje ciljeve i obavili svoje zadatke na najbolji mogući način.

Razdvojite neodložno od važnog

U procesu upravljanja svojim vremenom, morate da razdvajate neodložne zadatke od onih važnih. Neodložni zadaci su određeni spoljašnjim pritiskom i zahtevima. Njih morate da uradite odmah. Većina ljudi veći deo svojih dana provodi odgovarajući i reagujući na neodložne zadatke u vidu telefonskih poziva, upadica, vanrednih situacija i zahteva svog šefa i klijenata.

Važni zadaci, s druge strane, jesu oni koji najviše doprinose vašoj dugoročnoj budućnosti. Među tim zadacima mogu da budu planiranje, organizovanje, proučavanje, istraživanje klijenata i određivanje prioriteta pre počinjanja svega toga.

Zatim, tu su zadaci koji su neodložni, mada ne i važni, kao što su telefon koji zvoni ili saradnik koji želi da proćaskate. Budući da se te aktivnosti odvijaju u toku radnog vremena, lako ih je pobrkati s pravim radom. Razlika je, međutim, u tome što one ne donose rezultate. Bez obzira na to koliko su neodložne, ipak obavljanjem tih nevažnih aktivnosti ne doprinosite svom poslu niti svojoj kompaniji.

Četvrta kategorija zadataka obuhvata one koji nisu ni neodložni ni važni, kao što su čitanje novina i izlazak na produženu pauzu. Te aktivnosti su definitivno štetne po vašu karijeru, jer na njih trošite vreme koje biste mogli da iskoristite da bi ostvarili rezultate za koje ste plaćeni i od kojih vam zavisi budućnost.

Razmotrite posledice

Najvažnija reč u određivanju vrednosti pojedinačnog zadatka ili aktivnosti jeste reč *posledice.* Zadatak koji je vredan i važan jeste zadatak čije obavljanje ili neobavljanje nosi sa sobom ozbiljne posledice. Što su moguće posledice veće, to su zadatak ili aktivnost važniji.

Zadatak koji povlači malo ili nimalo posledica po pravilu nije naročito važan. Vaš cilj u ličnom menadžmentu, stoga, jeste da provodite više vremena baveći se onim zadacima koji povlače najozbiljnije moguće posledice po vaš život i rad.

Primenite pravilo 80/20

Pošto pripremite spisak zadataka za naredni dan, pregledajte svoj spisak i, pre no što počnete, primenite pravilo 80/20.

Pravilo 80/20 glasi da je 20 odsto vaših aktivnosti odgovorno za 80 odsto vrednosti vaših celokupnih aktivnosti. Ako imate spisak od deset stvari koje valja da obavite, dve od njih su vrednije od ostalih osam zajedno. Dva od deset zadataka imaće veće potencijalne posledice od preostalih 80 odsto.

Ponekad će taj odnos biti čak 90/10. Često će jedan zadatak na spisku od deset, koje morate da obavite u toku dana, sadržavati veću vrednost od svega ostalog zajedno. Taj zadatak je, nažalost, onaj koji ćete najverovatnije da odugovlačite.

Praktikujte kreativno odugovlačenje

Pošto identifikujete svojih glavnih 20 odsto zadataka, u pogledu ostalih možete da primenite „kreativno odugovlačenje”. Pošto ne možete da stignete da uradite sve, s nečim ćete morati da odugovlačite. Pitanje je samo, s kojim ćete od svojih zadataka da odugovlačite?

Odgovor je jednostavan. Odugovlačite s onih 80 odsto koji vrlo malo doprinose vašim željenim ciljevima i rezultatima. Usredsredite svoje vreme i pažnju na obavljanje ona dva posla koja nose najveći značaj.

Praktikujte metod ABCDE

Drugi metod određivanja prioriteta je metod ABCDE. Ovaj metod zahteva da, pre no što počnete, pregledate svoj spisak zadataka i stavite pored svakog od njih oznake A, B, C, D i E. Sam čin izvođenja ove vežbe i razmišljanja o vašim zadacima pre nego što počnete da radite, učiniće vas daleko efikasnijim kada budete počeli da ih obavljate.

‚A” zadatak je nešto što je izuzetno važno. Njegovo obavljanje ili neobavljanje nosi sa sobom ozbiljne posledice. Da li ćete ga obaviti ili ne, može da ima veliki uticaj na vaše rezultate i uspeh. Trebalo bi da ,,A” zadatke uvek uradite pre svega ostalog.

Ako imate više ‚A” zadataka, organizujte ih prema prioritetu, A-l, A-2, A-3, i tako dalje. Pošto dovršite ovu vežbu, identifikujte svoj A-1 zadatak i usredsredite svu svoju energiju na to da ga započnete i dovršite, pre bilo čega drugog.

,,B” zadatak je nešto što bi trebalo da uradite. Ima blage posledice za dovršavanje ili nedovršavanje. Na primer, nazivanje prijatelja, odlazak na ručak sa saradnicima ili proveravanje vaše elektronske pošte bilo bi „B” zadatak. Ako ga uradite ili ne uradite, to može da znači manju neugodnost, ali posledice po vaš život su manje bitne.

,,C” zadatak je zadatak koji bi bilo *lepo* da obavite, ali koji neće imati nikakvih posledica. Još jedna šolja kafe, ćaskanje s kolegom, čitanje novina ili odlazak u kupovinu su sve ,,C” zadaci. Uradili ih, ne uradili, to neće imati ama baš nikakvih posledica po vaš život ili rad.

Važi sledeće pravilo: Nikad se ne poduhvatajte „B” zadatka ako imate ‚A” koji niste obavili. Nikad se ne poduhvatajte ,,C” zadatka ako imate „B” koji niste obavili. Budite celog dana usredsređeni na svoje ,,A” zadatke.

„D” zadatak je nešto za šta možete da *zadužite* nekoga drugog, čija je satnica niža od vaše ili one koju želite da zarađujete. Po pravilu, trebalo bi da zadužite nekog drugog za što je moguće više stvari, kako bi vam ostalo više vremena koje ćete posvetiti svojim, A” zadacima, onima koji određuju veći deo vašeg uspeha i sreće u životu i radu.

„E” zadatak je nešto što možete u potpunosti da *eliminišete.* To mogu da budu stare aktivnosti koje danas više nemaju značaja za ostvarivanje vaših najvažnijih ciljeva. Dobar deo onoga što radite tokom dana ili nedelje može da se eliminiše bez ikakvih posledica.

Zakon odbačene alternative

Uvek imate slobodu izbora. Čitav vaš život je sazdan od toga što iz sata u sat i iz minuta u minut birate šta hoćete, a šta nećete da uradite. Zakon odbačene alternative kaže da „raditi jednu stvar znači ne raditi neku drugu”.

Kad god započnete da radite nešto, vi svesno ili nesvesno odlučujete da ne radite nešto drugo što biste mogli da radite u tom trenutku. Vaša sposobnost da mudro odlučite šta ćete uraditi prvo, šta drugo, a šta *uopšte nećete uraditi,* određuje ceo vaš život.

Odaberite najvredniji zadatak

Uspešni, odlično plaćeni ljudi obično nisu ništa inteligentniji ili stručniji od onih neuspešnih i slabo plaćenih. Osnovna razlika između njih je u tome što uspešni ljudi uvek rade na zadacima od velike vrednosti. Neuspešni ljudi uvek ubijaju vreme radeći na zadacima od male vrednosti. A uvek imate slobodu izbora. Uvek možete da odaberete šta hoćete da radite više, a šta manje. Vaši izbori naposletku određuju sve što vam se dešava.

Radite jedan po jedan zadatak

Obavljanje zadataka po sistemu jedan po jedan je jedna od najboljih tehnika za upravljanje vremenom i samim sobom. To znači da se, pošto odlučite koji je vaš A-1 zadatak, poduhvatate tog zadatka i radite na njemu, koncentrišući se isključivo na njega, dok ga ne završite. Disciplinujte sebe da se koncentrišete, bez opuštanja ili odvraćanja pažnje.

Ako ustanovite da vam opada nivo pažnje ili da ste u iskušenju da napravite pauzu ili odugovlačite, možete da motivišete sebe neprestanim ponavljanjem: „Natrag na posao! Natrag na posao! Natrag na posao!” Zatim obnovite svoje napore da izgurate zadatak do kraja.

Tomas Edison je jednom napisao: „Više nego bilo čemu drugom, svoj uspeh dugujem svojoj sposobnosti da kontinuirano, bez zaustavljanja, radim na jednoj stvari.” I vi bi trebalo da praktikujete isti princip.

Odvojite vreme

Isplanirajte unapred svoj dan i stvorite periode od trideset, šezdeset ili devedeset minuta ničim isprekidanog radnog vremena. To su periodi tokom kojih možete bez ometanja ili pauze da radite na svojim najvažnijim zadacima. Ti periodi su od suštinskog značaja za ostvarivanje svih obimnih, važnih zadataka.

Jedan od načina da stvorite duge periode vremena za rad jeste da ustanete rano i radite nonstop, bez prekida, na nekom velikom zadatku, projektu ili predlogu. Katkada možete da stvorite takve periode uveče ili vikendom. Ali, činjenica je da svi važni poslovi, oni s ozbiljnim potencijalnim posledicama, iziskuju duge periode fokusiranog, usredsređenog vremena i energije.

Erl Najtingejl je jednom rekao: „Svakom velikom dostignuću čovečanstva prethodio je dugotrajan, često dugogodišnji period koncentrisanog napora.”

Ne skrećite s puta

Tokom svakog dana, pre no što počnete da radite, tu su pet pitanja koje morate stalno iznova da postavljate sebi.

Prvo od tih pitanja glasi: **Zašto me plaćaju?** Šta je to za šta su vas uopšte angažovali da radite? Da vas vaš šef pita: .,Za šta vas mi ovde plaćamo?” šta biste mu odgovorili?

Činjenica je da ste angažovani da postižete konkretne rezultate koji imaju ekonomsku vrednost za vašu organizaciju. A od svih vaših rezultata, 20 odsto onoga što radite obuhvata 80 odsto te vrednosti. Mora da vam bude savršeno jasno zbog čega se nalazite na platnom spisku i da potom usredsredite svoje vreme i pažnju, tokom celog radnog vremena, na obavljanje tačno onih zadataka koji najviše znače za vaš biznis ili organizaciju.

Usredsredite se na izuzetno značajne aktivnosti

Drugo pitanje koje bi tokom dana trebalo da postavljate sebi jeste: **Koje su moje najznačajnije aktivnosti?** To su aktivnosti koje predstavljaju najbolju primenu vaših talenta, znanja, iskustva i stručnosti u odnosu na vašu kompaniju, karijeru i organizaciju. Koje su to aktivnosti?

Ako niste sasvim sigurni u pogledu odgovora, idite i pitajte svog šefa šta on o tome misli. Kako god glasio njegov odgovor, svakodnevno se posvećujte obavljaju tih konkretnih zadataka.

Radite na svojim ključnim oblastima rezultata

Treće pitanje koje bi svakodnevno trebalo da postavljate sebi glasi: **Koje su moje oblasti ključnih rezultata?** Kao što smo već rekli, vaše oblasti ključnih rezultata su oni zadaci koje morate da odradite na najbolji mogući način, ako mislite da postignete važne rezultate koji se traže od posla koji obavljate. Oni najvećim delom određuju vaš uspeh ili neuspeh na poslu.

Trebalo bi da jasno identifikujete svaki od tih zadataka i potom se usredsredite ne samo da ih obavite najbolje što možete, već i da svako- dnevno postajete sve bolji u svakoj pojedinoj oblasti ključnih rezultata. Upamtite, vaša najslabija ključna veština određuje nivo do koga može- te da iskoristite svoje ostale veštine. Ne dozvolite sebi da vas unazađuje to što ste slabi u jednoj oblasti, naročito zato što možete da naučite sve što je potrebno da znate da biste se u njoj isticali.

Radite ono što je značajno!

Četvrto pitanje koje bi svakodnevno trebalo da postavljate sebi glasi: **Šta je to što samo ja umem da uradim, a što će, ako je dobro urađeno, imati veliki značaj za moju kompaniju?**

Ovo je jedno od najboljih pitanja, ako hoćete da ostanete na pravom putu. Šta je to što samo vi umete da uradite, a što može da bude vrlo značajno za vašu karijeru? I opet, ako niste sigurni u odgovor, pitajte svog šefa. Biva da se ni on sam neće setiti da razmisli o tome pre no što mu postavite pitanje. A biva i da uopšte neće razmišljati o tome.

Ali, kad se vi i on složite oko toga koji su to zadaci koje možete da obavite, a koji će biti značajniji od bilo čega drugog, trebalo bi da skoncentrišete svu svoju energiju na to da te zadatke uradite brzo i dobro. To će vam u karijeri pomoći više od bilo koje druge odluke koju donesete.

Najvažnije pitanje

Peto, i možda najbolje, pitanje u vezi s upravljanjem vremenom glasi: **Koji je trenutno najbolji način na koji koristim svoje vreme?**

Svakog minuta u svakom danu, sve tehnike i metode zacrtavanja ciljeva, ličnog planiranja i upravljanja vremenom, usmerene su na to da vam pomognu da precizno odgovorite na ovo pitanje.

Kad disciplinujete sebe da neprestano postavljate sebi ovo pitanje i odgovarate na njega, i kad budete sigurni da je sve što radite odgovor na ovo pitanje, počećete da postižete dva i tri puta više nego ljudi oko vas. Postajaćete sve produktivniji. Imaćete mnogo više važnijih poslova i ostvarivati veće rezultate nego bilo ko iz vaše okoline. Disciplinujte sebe da neprestano radite na najboljem mogućem iskorišćavanju svog vremena, kako god ono u datom trenutku izgledalo, i bićete uspešni.

Postanite intenzivno rezultatski orijentisani

U konačnoj analizi, ključ visoke produktivnosti i učinka je sledeći: posvetite se tome da budete sve bolji u obavljanju onih nekoliko zadataka koji su najznačajniji za postizanje većine vaših rezultata. Istovremeno, učite kako da delite zaduženja, dobavljate jeftine gotove proizvode i usluge i eliminišete sve one zadatke i aktivnosti koji vrlo malo doprinose vašim rezultatima i priznanjima.

Kao što je rekao Gete: „Stvari koje su najvažnije ne smeju se nikada naći na milost i nemilost onih koje su najmanje važne.” Možda je, kada je upravljanje vremenom posredi, najvažnija reč „ne”. Prosto odgovorite „Ne!” na svaki zahtev za vašim vremenom koji tog časa ne predstavlja njegovo najbolje iskorišćenje.

Steknite naviku da upravljate svojim vremenom

Dobra vest glasi da je upravljanje vremenom veština i disciplina koja može da se nauči kroz praksu. Jedno od pravila uspeha je da steknete dobre navike i učinite ih svojim gospodarima.

Kroz svakodnevnu praksu, naučićete da izvanredno dobro upravljate vremenom. Pre no što počnete, sačinite svakog dana spisak svojih zadataka. Organizujte je prema prioritetu, razdvajajući neodložno od važnog i koristeći pravilo 80/20 ili ABCDE metod. Izdvojite svoj najvažniji zadatak i počnite odmah da radite na njemu. Disciplinujte sebe da se koncentrišete isključivo na taj jedan zadatak ili aktivnost, sve dok ne bude 100 odsto završen.

Kad god završite važan zadatak, doživećete erapciju oduševljenja, entuzijazma i povećanog samopoštovanja. Osećaćete se energičniji i snažniji. Osećaćete se srećniji i više u vlasti nad svojim životom. Osećaćete se sigurni u sebe u pogledu posla koji obavljate. Bićete još više motivisani da započnete i završite svoj novi veliki zadatak.

Kad god zateknete sebe kako usporavate ili osetite potrebu da odugovlačite ili odlažete, ponavljajte u sebi: „Uradi odmah! Uradi odmah! Uradi odmah!” Razvijte osećaj za neodložno. Stvorite želju za akcijom. Počnite, uhodajte se i radite brzo. Disciplinujte sebe da izdvojite svoj najvažniji zadatak, odmah se bacite na posao i nemojte prestajati da radite dok ne bude gotov. Ovakva praksa upravljanja vremenom je ključ vrhunskog učinka u svim oblastima vašeg života.

NAUČITE DA RASPOREDITE SVOJE VREME

1 Sastavite spisak svega što želite da budete, radite ili imate u mesecima i godinama koji dolaze. Analizirajte taj svoj spisak i izdvojite one stavke koje mogu da imaju najveće moguće posledice po vaš život.

2 Sastavite uveče spisak svega što morate da uradite narednog dana. Pustite da vaš podsvesni um radi na tome dok spavate.

3 Organizujte svoj spisak prema prioritetu, služeći se pravilom 80/20 ili metodom ABCDE. Pre no što počnete, razdvojite neodložno od onoga što to nije i važno od nevažnog.

4 Izdvojite najvažniji zadatak, onaj čije dovršavanje ili nedovršavanje povlači najveće moguće posledice i zaokružite ga, označivši ga kao A-l.

5 Odmah počnite da radite na svom najvažnijem zadatku i potom disciplinujte sebe da se skoncentrišete isključivo na njega, sve dok ne bude 100 odsto gotov.

15.
Svakodnevno preispitujte svoje ciljeve

Postoji zakon u psihologiji koji kaže da sve ono što želimo da postignemo moramo prvo da utisnemo u svoj subjektivni ili podsvesni um.

- Orajzon Svet Marden

Ponekad pitam svoju publiku: „Koliko vas ovde bi želelo da udvostruči svoje prihode?” Nimalo iznenađujuće, svi dižu ruke. A ja nastavljam: „Dakle, imam jednu dobru vest za vas. Garantovano ćete svi da udvostručite svoje prihode pod uslovom da *živite* dovoljno dugo!”

Ako vaš prihod raste po stopi od 3 do 4 odsto godišnje, koliko iznosi prosečan godišnji porast troškova života, za oko dvadeset godina ćete imati otprilike dvostruko veće prihode. Ali, to znači poduže čekanje!

Prema tome, nije reč o tome želite li ili ne želite da udvostručite svoj prihod. Pitanje je, koliko brzo možete to da učinite?

Udvostručite brzinu ostvarivanja svojih ciljeva

Mnoge tehnike mogu da vam pomognu da brže ostvarujete svoje lične i finansijske ciljeve. U ovom poglavlju, želim da vam iznesem jedan specijalan metod koji je odveo više ljudi od bede do bogatstva nego ijedan drugi ikad pronađeni metod. Jednostavan je, brz, efikasan i garantovano funkcionalan - ukoliko ga primenite.

Već sam rekao: „Postajete ono o čemu najčešće razmišljate.” To je velika istina koja leži u osnovi svake religije, filozofije, psihologije i uspeha. Moj učitelj Džim Bojl je jednom rekao: „Sve što možeš neprestano da držiš u mislima, možeš i da imaš.” To je ključ.

Pozitivno mišljenje i pozitivna spoznaja

Mnogi ljudi danas pričaju o važnosti „pozitivnog mišljenja”. Pozitivno mišljenje jeste važno, ali nije dovoljno. Ako je neusmereno i nekontrolisano, pozitivno mišljenje može neverovatno brzo da se izrodi u pozitivno *priželjkivanje* ili pozitivno *nadanje*. Umesto da služi kao energetska sila za inspiraciju i veća dostignuća, pozitivno mišljenje može da postane tek malo više od generalno vedrog stava prema životu i svemu što vam se dešava, pozitivnom ili negativnom.

Da bi bilo usredsređeno i efikasno u ostvarivanju ciljeva, pozitivno mišljenje mora da se prevede u „pozitivnu spoznaju”. Morate apsolutno da znate i u dubini duše verujete da ćete uspeti u nastojanju da ostvarite određeni cilj. Morate da nastavite dalje bez i najmanje sumnje u to. Morate da budete toliko nepokolebljivi i odlučni, toliko ubeđeni u svoj konačni uspeh, da ništa ne može da vas zaustavi.

Programirajte svoj podsvesni um

Sve što uradite da biste programirali svoj podsvesni um ovom nepokolebljivom verom u uspeh pomoći će vam da brže ostvarite svoje ciljeve. Metod o kome ću vam govoriti može istinski da umnoži vaše talente i sposobnosti i umnogome poveća brzinu kojom se od mesta na kome se nalazite krećete ka mestu na koje želite da dospete.

Jedan od važnih mentalnih zakona glasi: sve što je utisnuto, izražava se. Šta god utisnete duboko u svoj podsvesni um, izraziće se naposletku u vašem spoljnom svetu. Mentalnim programiranjem želite da utisnete svoje ciljeve duboko u svoj podsvesni um, kako bi se „primili” i dobili vlastiti zamah. Ovaj metod će vam u tome pomoći.

Sistematično i nasumično zacrtavanje ciljeva

Godinama sam radio na svojim ciljevima, zapisivao ih jednom ili dvaput godišnje i potom preispitivao kad god bih imao priliku. Čak i to je bilo dovoljno da dovede do neverovatnog preokreta u mom životu. Često bih svoje ciljeve za narednu godinu zapisao u januaru. U decembru iste godine, pregledao bih svoj spisak i ustanovio da sam postigao većinu zacrtanih ciljeva, uključujući i neke od najvećih i najneverovatnijih ciljeva sa spiska.

Zatim sam naučio tehniku koja mi je izmenila život. Ustanovio sam da je izuzetno dobro da jednom godišnje stavite svoje ciljeve na papir, ali da je još bolje ako to činite češće.

Neki autori predlažu da beležite i preispitujete svoje cileve jednom mesečno, a drugi da to činite jednom nedeljno. Ono što sam ja shvatio jeste moć *svakodnevnog* beleženja svojih ciljeva.

Beležite svoje ciljeve svakog dana

Evo kako izgleda ta tehnika. Kupite spiralnu svesku koju ćete uvek imati uz sebe. Svakog dana, zapišite u tu svesku spisak svojih deset do petnaest najvažnijih ciljeva, ne nastojeći da ga uskladite sa spiskom od prethodnog dana. Radite to svakodnevno, dan za danom. Budete li tako radili, desiće se neke izvanredne stvari.

Prvog dana ćete malo da mozgate i razmišljate šta da zapišete. Većina ljudi nije nikad u životu sela da sastavi spisak svojih deset glavnih ciljeva.

Drugog dana će vam pravljenje spiska već lakše pasti. Međutim, taj spisak će da izgleda drugačije u odnosu na onaj od prethodnog dana, kako u pogledu opisa, tako i u pogledu prioriteta. Ponekad se na njoj neće pojaviti neki cilj koji ste naveli prethodnog dana. Možda ćete sasvim da zaboravite na njega i više ga se nikada nećete setiti. A možda i hoćete, u nekom pogodnijem trenutku.

Svakog dana, definicije ciljeva koje budete zapisivali biće jasnije i konciznije. Naposletku ćete ustanoviti da svakog dana pišete iste reči. Redosled vaših prioriteta će se menjati, onako kako se bude menjao vaš život. Ali, posle trideset dana, ustanovićete da svakog dana zapisujete iste ciljeve.

Vaš život uzleće!

Otprilike u ovo vreme, s vašim životom će se dogoditi nešto čudesno. On će uzleteti! Osećaćete se kao putnik u mlaznjaku koji rula pistom. Vaš poslovni i privatni život će početi drastično da se poboljšava. Vaš um će da kipti od ideja i spoznaja. Počećete da privlačite u svoj život ljude i sredstva koji će vam pomoći da ostvarite svoje ciljeve. Počećete rapidno da napredujete, ponekad tako brzo da će biti pomalo zastrašujuće. Sve će početi da se menja u vrlo pozitivnom smislu.

Tokom godina, govorio sam u dvadeset trima zemljama i obratio se više od dva miliona ljudi. Preneo sam ovu „vežbu od deset ciljeva” stotinama hiljada polaznika mojih seminara. Doduše, bila je nešto jednostavnija od ove koju iznosim ovde. Evo kako izgleda.

Tražim od svojih slušalaca da sačine spisak od deset ciljeva koje žele da ostvare tokom narednih dvanaest meseci. Kažem im da ga negde sklone i ponovo pogledaju tek kad tih dvanaest meseci prođe. Kad posle godinu dana pročitaju svoj spisak, biće to kao da je izveden neki mađioničarski trik. U skoro svim slučajevima, biće ostvareno osam od deset navedenih ciljeva, ponekad na najčudesniji način.

Zadajem ovu vežbu slušaocima širom sveta, ljudima iz različitih kultura, koji govore različitim jezicima. U praktično svim slučajevima, kad ponovo dođem u njihov grad ili zemlju, ljudi stanu u red da bi porazgovarali sa mnom, i pričaju mi priču za pričom o tome koliko se njihov život promenio otkako su pre godinu ili više dana zapisali svoje ciljeve.

Stavljanje ovog metoda u dejstvo

U vežbi o kojoj je reč u ovom poglavlju, naučićete da dobijate mnogo veće i brže rezultate nego što su oni koje dobijaju ljudi koji samo jednom zapišu svoje ciljeve. Vaši rezultati će se udvostručiti i utrostručiti, i povećaće se pet i deset puta budete li koristili istu moć postavljanja ciljeva o kojoj smo ranije govorili, ali s tim da svoje ciljeve zapisujete svakog dana.

Da biste izvukli najviše iz ove vežbe, morate da se pridržavate određenih pravila. Pre svega, morate da koristite formulu „tri *P*”. Vaši ciljevi moraju da budu napisani pozitivno, u prezentu i u prvom licu jednine.

Aktivirajte svoj podsvesni um

Vaš podsvesni um može da se aktivira samo afirmativnim izjavama formulisanim u prezentu. Prema tome, svoje ciljeve zapisujete kao da ste ih *već* postigli. Umesto: „Ja ću u roku od dvanaest meseci početi da zarađujem 50000 dolara godišnje," napišite: „Ja zarađujem 50000 dolara godišnje."

Takođe, vaši ciljevi moraju da budu napisani *pozitivno*. Umesto da kažete: „Ja ću da prestanem da pušim," reći ćete: „Ja sam nepušač." Ili: „Ja imam toliko i toliko kilograma."

Vaša zapovest mora da bude pozitivna jer podsvest ne ume da obrađuje negativne zapovesti. Ona je prijemčiva samo prema pozitivnim izjavama, iskazanim u prezentu.

Treće „P" stoji za *prvo lice jednine*. Od sada pa nadalje, dok ste živi, zapisujte svaki svoj cilj počinjući zamenicom „ja", posle koje sledi neki glagol. Vi ste jedina osoba u univerzumu koja u vezi sa sobom može da upotrebi zamenicu „ja". Kad vaš podsvesni um dobije zapovest koja počinje s „ja", to je kao da proizvodni pogon u fabrici dobije naređenje iz kancelarije direktora proizvodnje. Odmah se daje na posao da bi taj cilj učinio delom vaše stvarnosti.

Na primer, nećete reći: „Moj cilj je da zarađujem 50000 dolara godišnje." Umesto toga, reći ćete: „Ja zarađujem 50000 dolara godišnje." Svaki svoj cilj počnite rečenicom kao što su „Ja zarađujem," „Ja težim," „Ja postižem," „Ja pobeđujem," „Ja vozim ta i ta kola,", „Ja živim u takvoj i takvoj kući," „Ja se penjem na tu i tu planinu," i tome slično.

Odredite rokove za postizanje svojih ciljeva

Da biste dodali snagu svojim svakodnevno zapisanim ciljevima, zapišite pored svakog krajnji rok njegovog ostvarivanja.

Na primer, mogli biste da zapišete: „Ja zarađujem prosečno 5000 mesečno, najkasnije do 31. decembra (navedite godinu)."

Kao što smo već rekli, vaš um obožava rokove i cveta upravo na „sistemu primoravanja". Odredite sebi čvrst rok čak i ako ne znate kako ćete da postignete cilj. Upamtite, taj rok uvek možete da promenite u slučaju nekih novih informacija. Ali, uvek, posle svakog cilja, zapišite i rok, kao znak uzvika.

Koliko žarko želite nešto?

Ova vežba je ujedno i neka vrsta testa. Test se sastoji u tome da ustanovite koliko žarko odista želite da postignete ove ciljeve. Često ćete zapisati neki cilj jednom i nikada više. To prosto znači da ili ne želite da ostvarite taj cilj onoliko koliko priželjkujete da ostvarite neki drugi, ili da ne verujete istinski u to da je taj cilj za vas ostvarljiv.

Međutim, što se više disciplinujete da svakodnevno zapisujete svoje ciljeve, bićete sve više načisto u pogledu toga šta *istinski* želite i sve više ćete verovati da je to za vas i ostvarljivo.

Verujte u proces

Kad počnete da zapisujete svoje ciljeve, možda nećete imati predstavu kako ćete ih ostvariti. To nije bitno. Bitno je samo da ih svakodnevno zapisujete, potpuno verujući u njih, znajući da se sa svakim zapisivanjem utiskuju sve dublje u vaš podsvesni um. U određenom trenutku, počećete da verujete, apsolutno ubeđeni u to da je vaš cilj ostvarljiv.

Čim vaš podsvesni um prihvati vaše ciljeve kao zapovesti vašeg svesnog uma, počeće da sve što kažete i činite formuliše tako da se uklapa u obrazac dosledan vašim ciljevima. Vaš podsvesni um će početi da privlači u vaš život ljude i okolnosti koje mogu da vam pomognu da ostvarite svoj cilj.

Vaš mentalni kompjuter radi dvadeset četiri sata dnevno

Vaš podsvesni um funkcioniše kao snažan kompjuter koji se nikad ne isključuje, kako bi vam pomogao da pretočite svoje ciljeve u stvarnost. I u slučaju da vi ne činite gotovo ništa, vaši ciljevi će početi da se materijalizuju u vašem životu, katkada na najčudesnije i najneverovatnije načine.

Pre više godina, upoznao sam biznismena iz Los Anđelesa koji je imao jednu apsolutno apsurdnu ideju. Želeo je da prikupi mnogo miliona dolara početnog kapitala da bi na Havajima otvorio zabavni park koji bi bio sačinjen od restorana, izložbi i eskponata iz raznih zemalja širom sveta. Bio je apsolutno ubeđen u to da bi to bilo velika atrakcija i da bi mogao da dobije podršku i finansijsku potporu svih tih zemalja, kad bi samo uspeo da prikupi početni kapital za pokretanje projekta. Budući da sam bio mlad i neiskusan, uljudno sam mu rekao da smatram da je njegova ideja čista fantazija. Složenost i troškovi tako obimnog poduhvata bili su tako ogromni za nekog s tako ograničenim sredstvima da bi to bio čist gubitak vremena. Zahvalio sam mu na tome što je želeo da me angažuje da izradim plan akcije, učtivo se pozdravio s njim i otišao.

To je bilo šezdeset i neke. Sledeće što sam čuo u vezi s tim projektom bilo je da ga je korporacija Volt Dizni u celini prihvatila, nazvala „Eksperimentalni prototip društva sutrašnjice" („Experimental Prototype Community of Tomorrow (EPCOT Center)") i počela da ga gradi odmah pored Diznilenda u Orlandu, na Floridi.

Taj zabavni park već godinama zarađuje stotine miliona dolara i postao je jedna od najpopularnijih turističkih destinacija na svetu.

Aktivirajte sve sile u univerzumu

Evo u čemu je poenta. U to vreme, kao mlad čovek, nisam znao da zacrtavši sebi cilj, bez obzira na to koliko vam se ogroman ili nemoguć čini, aktivirate seriju sila u univerzumu koje često učine nemoguće mogućim. Objasniću vam ovo u više pojedinosti u poglavlju o „nadsvesnom umu".

Kad zapišete nekakav svoj cilj, možda ste skeptični i sumnjičavi u pogledu verovatnoće njegovog ostvarivanja. Možda u vašem svesnom umu postoji ideja, ali još uvek ne i nepokolebljiva vera i ubeđenje da je ona za vas moguća. To je normalno i prirodno. Ne dozvolite da vas to odvrati od svakodnevnog korišćenja ovog metoda.

Učinite to!

Sve što je potrebno da bi ovaj metod i kod vas „upalio" jeste da kupite spiralnu svesku i potom disciplinovano svakodnevno zapisujete svojih deset ciljeva - pozitivno, u prezentu, u prvom licu jednine. To je sve. Posle jedne nedelje, meseca ili godine, osvrnućete se oko sebe i zaključiti da vam se život preobrazio na najneverovatniji mogući način.

Čak i ako ste skeptični u pogledu ovog metoda, trošićete svega pet minuta dnevno na to da ga isprobate. Dobra vest glasi da ja, tokom dvadeset godina, još nisam sreo nikog ko mi je rekao da ovaj metod nije delotvoran. Upravo suprotno. Gotovo svakodnevno dobijam pisma, telefonske pozive, imejlove i lična svedočanstva iz cele zemlje i sveta od strane ljudi, čije živote je ovaj metod tako dramatično preobrazio da je to prosto neverovatno!

Uvišestručite svoje rezultate

Efikasnost ovog metoda možete da uvišestručite pomoću nekih dodatnih tehnika. Prvo, pošto zapišete svoj cilj pozitivno, u prezentu i u prvom licu jednine, zapišite odmah i najmanje tri stvari koje ćete odmah da preduzmete da biste taj cilj i postigli, takođe pozitivno, u prezentu i u prvom licu jednine.

Na primer, vaš cilj bi moglo da bude zarađivanje određene sume novca. Mogli biste da zapišete: „Ja zarađujem 50000 dolara godišnje, najkasnije u roku od dvanaest meseci." Zatim biste mogli da zapišete, odmah ispod toga: „(1) Ja svaki dan isplaniram unapred, (2) ja se odmah bacam na svoje najvažnije zadatke, (3) ja se koncentrišem isključivo na svoj najvažniji zadatak, sve dok ga ne obavim."

Koji god bio vaš cilj, lako ćete se setiti tri koraka koja odmah možete da preduzmete da biste ga i ostvarili. Kad ih zapišete, oni bivaju programirani u vaš podsvesni um zajedno s ciljem. U određenom trenutku, zateći ćete sebe kako odista radite ono što ste zapisali, katkada čak i ne razmišljajući o tome. A svaki korak koji preduzmete vodiće vas sve brže u pravcu vašeg krajnjeg cilja.

Služite se indeksnim karticama

Drugi način da povećate delotvornost svakodnevnog zacrtavanja ciljeva jeste da ih zapisujete na indeksnim karticama. Zapišite po jedan cilj na svaku karticu, krupnim slovima. Kartice imajte uvek sa sobom. Kad god imate neki slobodan trenutak, izvadite indeksne kartice i preispitujte svoje ciljeve, jedan po jedan.

Svaki od tih ciljeva bi trebalo da bude zapisan kao afirmacija, u prezentu i u prvom licu jednine. Neko je jednom rekao: „Lakše bih podneo jutro bez doručka nego jutro bez afirmacija.” Kad god upotrebite te kartice, odvojite nekoliko trenutaka, duboko dišite i opustite se i potom preispitajte sve svoje ciljeve, jedan po jedan.

Dok čitate sebi neki od ciljeva, zamislite da se već ostvario. Sagledajte sebe kao da ste ga postigli, kako uživate u tome, obuzeti zadovoljstvom zato što ste ostvarili svoj cilj.

Dok čitate svoje indeksne kartice, možete da se odlučite i za to da zamišljate konkretne korake koje ćete odmah preduzeti da biste postigli taj cilj. Trebalo bi da zamislite sebe kako ih preduzimate. Potom se opustite, i pređite na sledeći cilj.

U idealnom slučaju, trebalo bi da svoje ciljeve na indeksnim karticama iščitavate barem dva puta dnevno. Ne zaboravljajte da ih nosite sa sobom i čitate u toku dana.

Najpogodniji periodi za mentalno programiranje

Dva perioda u danu su idealna za zapisivanje i ponovno zapisivanje vaših ciljeva i čitanje i preispitivanje vaših indeksnih kartica. To su period uveče pred spavanje i izjutra, pre no što odete na posao.

Kad uveče zapišete svoje ciljeve, time ih programirate u svoj podsvesni um. Vaš podsvesni um tada dobija mogućnost da cele noći, dok vi spavate, radi na vašim ciljevima. Često ćete ustati s odličnim idejama o tome šta ćete da uradite ili koje ljude da pozovete kako biste pomogli sebi u ostvarivanju svojih ciljeva.

Zapisujući svoje ciljeve izjutra, pre početka svog radnog dana, ubacujete sebe u modalitet pozitivnog mišljenja i pozitivnog delanja za ceo dan. Baš kao što jutarnje fizičko vežbanje razgaljuje telo, jutarnje preispitivanje ciljeva razgaljuje vaš um i priprema ga da celog dana bude u svom najboljem izdanju.

Rezultat zapisivanja i ponovnog zapisivanja ciljeva svakog dana, ujutm i uveče, jeste njihovo sve dublje utiskivanje u vaš podsvesni um. Postepeno se prebacujete s pozitivnog *mišljenja* na pozitivnu *spoznaju*. Razvijate nepokolebljivo uverenje da su vaši ciljevi ostvarljivi i da je samo stvar vremena kad ćete ih postići - i u tome ste potpuno u pravu.

SVAKODNEVNO PREISPITUJTE SVOJE CILJEVE

1 Kupite još danas spiralnu svesku i zapišite deset do petnaest ciljeva koje biste u dogledno vreme voleli da ostvarite.

2 Formirajte komplet indeksnih kartica na kojima ćete svoje ciljeve zapisati pozitivno, u prezentu i u prvom licu jednine, i koje ćete nositi svuda sa sobom.

3 Svake večeri, pre no što odete na spavanje, vizuelizujte i zamišljate svoj život, onakav kakav će da bude kad ostvarite svoje ciljeve.

4 Razmislite o trima stvarima koje biste mogli da uradite da biste postigli svaki od svojih ciljeva. Uvek razmišljajte uzimajući u obzir konkretne korake koje biste mogli da preduzmete.

5 Disciplinujte sebe da svakodnevno iznova zapisujete svoje ciljeve, ne osvrćući se pri tome na spisak od prethodnog dana, sve dok ne postanete apsolutno ubeđeni da je ostvarivanje vaših ciljeva neizbežno.

16.
Neprestano vizualizujte svoje ciljeve

Negujte svoje vizije i snove kao da su deca vaše duše; planovi vaših krajnjih dostignuća.

- Napoleon Hil

Posedujete i imate na raspolaganju praktično neograničene mentalne moći. Mnogi ljudi nisu svesni tih moći i stoga propuštaju da ih upotrebe u ostvarivanju ciljeva. Zato su njihovi rezultati tek prosečni.

Kad počnete da zalazite u moć svog podsvesnog i nadsvesnog uma, i da je oslobađate, često ćete u roku od samo jedne ili dve godine postići više nego što većina ljudi postigne za ceo život. Počećete da se u pravcu svojih ciljeva krećete brže nego što trenutno zamišljate da je moguće.

Vaša najjača sposobnost

Vaša sposobnost vizuelizacije je možda najmoćnija sposobnost koju posedujete. Svako poboljšanje u vašem životu počinje od poboljšanja vaše mentalne predstave. Za to gde ste i za to što jeste danas, umnogome možete da zablagodarite mentalnim predstavama koje držite u svom svesnom umu. Kako se budu menjale te vaše *unutrašnje* mentalne slike, tako će i vaš *spoljašnji* svet početi da se menja kako bi bio u skladu s njima.

Vizuelizacija aktivira Zakon privlačnosti, koji u vaš život privlači ljude, okolnosti i sredstva koji su vam potrebni za ostvarivanje vaših ciljeva.

Vizuelizacija aktivira i Zakon korespondencije, koji glasi: „Kako unutra, tako spolja.” S promenom vaše unutrašnje mentalne predstave, počinje da se menja i vaš svet spolja, poput odraza u ogledalu. Baš kao što postajete ono o čemu najčešće razmišljate, isto tako postajete i ono što najčešće vizuelizujete.

Vejn Dajer kaže: „ *Videćete* kad *poverujete*.” Džim Ketkart kaže: „Osoba koju vidite je osoba koja ćete biti.” Dok Denis Vejtli tvrdi da su vaše mentalne predstave „pretpremijere atrakcija koje će doći u vaš život”.

Albert Ajnštajn je rekao: „Mašta je važnija od činjenica.” Napoleon Bonaparta je rekao: „Mašta vlada svetom.” Napoleon Hil je rekao: „Sve što um čovekov može da zamisli i poveruje, može i da postigne.”

Važnost vizije

Najčešća zajednička karakteristika lidera na svim nivoima, kroz vekove, jeste vizija. To znači da mogu da vizuelizuju i zamišljaju idealnu budućnost, mnogo pre no što ona odista postane stvarnost. Baš kao što je Volt Dizni jasno video srećan, čist zabavni park namenjen porodičnoj zabavi mnogo godina pre no što je Diznilend odista i sagrađen, sve što je u vašem životu vredno truda počinje nekakvom mentalnom predstavom.

Kako stvari stoje, uvek nešto vizuelizujete, na ovaj ili onaj način. Kad god razmišljate o nekome ili nečemu, prisećate se događaja iz prošlosti, zamišljate događaj koji predstoji, ili čak sanjarite, vi zapravo vizuelizujete. Od esencijalne važnosti je da naučite da kontrolišete i upravljate ovom sposobnošću svog uma i da je usredsredite, poput laserskog zraka, u pravcu postizanja ciljeva koji su vam najvažniji.

Vidite uspeh koji priželjkujete

Uspešni ljudi su oni koji *unapred* vizuelizuju onu vrstu uspeha u kojoj žele da uživaju. Pre svakog novog iskustva, uspešna osoba vizuelizuje prethodna uspešna iskustva slična predstojećem događaju. Uspešan trgovac će vizuelizovati i prisetiti se uspešne prezentacije. Uspešan advokat će vizuelizovati i prisetiti se svog nastupa u sudnici tokom uspešno okončanog procesa. Uspešan lekar ili hirurg će vizuelizovati i prisetiti se uspešnog lečenja pacijenta u prošlosti.

Neuspešni ljudi, s druge strane, takođe se služe vizuelizacijom, ali na svoju štetu. Neuspešni ljudi se, pre svakog novog događaja, prisećaju, razmišljaju i vizuelizuju svoja ranija loša iskustva. Misle o tome kako su poslednji put promašili ili podbacili u toj oblasti i zamišljaju kako ponovo promašuju. Kao rezultat toga, kad krenu u novo iskustvo, njihov podsvesni um je programiran za neuspeh, a ne za uspeh.

Hranite svoj um uzbudljivim slikama

Vaš spoljašnji učinak je uvek dosledan predstavi o sebi koju nosite iznutra. Vaša predstava o sebi je sačinjena od mentalnih slika kojima pre svakog događaja hranite svoj um. A dobra vest glasi da imate potpunu kontrolu nad svojim mentalnim predstavama, bilo to u vašu korist ili na štetu. Možete da rešite da hranite svoj um pozitivnim, uzbudljivim slikama uspeha, ili možete da odlučite da dozvolite sebi da vas preokupiraju slike neuspeha. Izbor je vaš.

Skoro sve što ste u životu postigli, ili što niste postigli, rezultat je pravilne primene ili pogrešne primene vizuelizacije. Pogledate li unazad, ustanovićete da se sve što ste pozitivno vizuelizovali naposletku i obistinilo. Vizuelizovali ste završavanje školovanja, i uspeli ste u tome. Vizuelizovali ste kupovinu svojih prvih kola, i kupili ste ih. Vizuelizovali ste svoju prvu romantičnu ljubav ili vezu, i upoznali ste pravu osobu. Vizuelizovali ste odlazak na putovanje, dobijanje zaposlenja, nalaženje stana ili kupovinu određene odeće, i sve vam se to na kraju i ostvarilo.

Preuzmite kontrolu nad svojim mentalnim predstavama

Celog života se kontinuirano služite snagom vizuelizacije. Ali, problem je u tome što mnogi ljudi koriste vizuelizaciju na nasumičan i slučajan način, katkada da bi sebi pomogli, ali katkada i da bi sebi naškodili. Vaš cilj bi trebalo da bude preuzimanje kompletne kontrole nad procesom vizuelizacije. Postarajte se da pritom vaš um i mentalne predstave budu neprestano usredsređeni na ono što želite da imate i osobu kakva želite da budete.

Nezamenljiv čovek

Džordž Vašington, prvi predsednik Sjedinjenih Država, koga većina istoričara smatra „nezamenljivim” čovekom u procesu osnivanja američke Republike, počeo je svoj život u skromnim okolnostima. Rođen je u maloj kući i podizan u nemaštini. Bio je ambiciozan i još kao dete je odlučio da mora da izgradi svoj karakter i ličnost tako da postane osoba koja će biti prihvaćena i uspešna u društvu.

Vodeći uticaj na njegov život imala je knjiga sa 130 pravila o manirima i ophođenju. Pročitao ju je mnogo puta i na kraju naučio napamet. Od tada je praktikovao izuzetnu učtivost i lepo ponašanje u svim svojim kontaktima s drugim ljudima. Kada je postao moćna figura u Američkoj revoluciji, bio je već poznat kao jedan od najuglađenijih ljudi i najvećih džentlmena u američkim kolonijama.

Izgradite sopstveni karakter

Bendžamin Frenklin, prvi američki milioner, jedan od osnivača naše države, izuzetan državnik, diplomata i pronalazač, počeo je kao siromašan dečak, šegrt u jednoj maloj štampariji u Filadelfiji. Bio je otvoren i sklon raspravama, i često je stvarao neprijatelje, koji su potom smišljali načine da osujećuju njegova planove i da ga koče.

U određenom trenutku svoje mladosti, otkriva Bendžamin Frenklin u svojoj autobiografiji, shvatio je da njegov karakter predstavlja veliku opasnost po njegove šanse za dugoročan uspeh u početnoj fazi razvoja američkog društva. Odlučio je, stoga, da razvije u sebi seriju ključnih vrlina, kao što su iskrenost, skromnost, umerenost, disciplina i poštenje, za koje je smatrao da mora da ih poseduje ukoliko želi da ostvari svoj puni potencijal.

Godinama su, nedelju za nedeljom, Vašington i Frenklin praktikovali vizuelizaciju. Razmišljali su o karakteristikama ili kvalitetu koje su želeli da oličavaju. Vizuelizovali su i zamišljali sebe kako poseduju taj kvalitet. U svim svojim interakcijama s drugim ljudima, zagledali su ovo „unutrašnje ogledalo” da bi videli kako bi trebalo da se ponašaju i potom ophodili na način dosledan toj idealnoj unutrašnjoj slici. S vremenom, ove mentalne predstave su postale toliko duboko utisnute u njihov podsvesni um da su se osoben stil ponašanja i ličnost stopili u jedno.

Vi ste ono što možete da budete

Pjero Feruči, u svojoj knjizi *Šta možemo da budemo (What We may Be),* objašnjava kako možete da razvijete bilo koji kvalitet koji želite, tako što ćete stalno razmišljati o njemu i zamišljati da ga već posedujete. Čitajte o kvalitetu koji priželjkujete. Naučite o njemu. I naročito, zamišljajte sebe kako ga primenjujete kad god je potrebno.

Aristotel je napisao da najbolji način za razvijanje vrline koja vam trenutno nedostaje jeste taj da je zamišljate i ponašate se u svakom pogledu kao da je već posedujete kad god je to potrebno. Vidite sebe i razmišljajte o sebi kakvi možete da budete, ne prosto o tome kakvi ste danas. Na taj način, vi ćete postepeno postati ta nova osoba.

Menjajte svoje mentalne predstave

U suštini, formiranje i oblikovanje sopstvene ličnosti i karaktera kontrolišete putem mentalnih predstava o kojima razmišljate iz sata u sat i iz minuta u minut. Promenom svojih mentalnih predstava, menjate svoj način razmišljanja, osećanja i ponašanja. Menjate način na koji tretirate druge ljude i način na koji oni reaguju na vas. Menjate svoj učinak i svoje rezultate. Možete da prepravite sebe i stvorite imidž najbolje osobe kakvom sebe možete da zamislite. To je sve deo konstruktivne upotrebe vizuelizacije.

Trudite se da imate najbolji mogući učinak

U profesionalnom sportu postoji metod treninga zvan „mentalna proba”. Vrhunski sportisti u svim disciplinama u svom umu proživljavaju svoja takmičenja pre no što ona odista i počnu. Vide u mislima sebe kako ostvaruju svoj najbolji mogući učinak. Danima i satima pre velikih takmičenja, neprestano vizuelizuju sebe kako postižu uspeh.

Kontinuirano se prisećaju svojih „ličnih rekorda” u ranijim takmičenjima i repriziraju ih u „filmu uma” u sopstvenoj mentalnoj sali za projekcije. Neprestano iznova vide sebe kako postižu dobar rezultat i osećaju radost i zadovoljstvo koji prate vrhunski učinak. Osećaju uzbuđenje i sreću pri pomisli da će isto tako dobar rezultat postići i na predstojećem takmičenju. A kad ono odista i počne, što se njih tiče, već su *pobedili.*

Duboko se opustite i vidite željeni rezultat

Sportisti koji se bave umetničkim klizanjem, na primer, stalno iznova puštaju traku s muzikom na koju izvode svoj nastup, sedeći za to vreme duboko opušteni, zatvorenih očiju, zamišljajući sebe kako klize ledenom pločom. Jedna od dobrih strana klizanja u mislima je ta što nikada ne padaju niti greše. Vide sebe kako savršeno izvode svoje tačke, ko zna koliko puta, pre no što zaista izađu na led. Do tada, njihov podsvesni um je već istreniran da ih glatko i graciozno provede kroz sve predviđene pokrete i figure.

Vaše fizičko telo nema svoj zaseban um. I najmanji pokret vaših prstiju na rukama ili nogama kontrolisan je od strane centralnog kompjutera, vašeg mozga. Vaš um je onaj koji emituje impulse nervne energije niz vašu kičmu i kroz celo vaše telo, sve do mišića koji koordiniraju vaše fizičke aktivnosti. Vizuelizovanjem, vi zapravo trenirate svoj glavni kompjuter. Programirate u svoj um učinak koji želite da izvede vaše telo.

Četiri dela vizuelizacije

Postoje četiri dela vizuelizacije koja možete da naučite i praktikujete i tako koristite ovu neverovatnu moć, u njenom najboljem izdanju, svakog dana svog života.

Koliko često?

Prvi aspekt vizuelizacije je *učestalost*. Koliko puta ste vizuelizovali sebe kako ostvarujete određeni cilj ili izvanredan učinak u određenim okolnostima. Što češće ponavljajte određenu mentalnu predstavu svog najboljeg mogućeg učinka ili rezultata, to brže će ga prihvatiti vaš podsvesni um i brže će se pojaviti kao deo vaše stvarnosti.

Koliko dugo?

Drugi element vizuelizacije je *trajanje* mentalne predstave, vreme tokom kojeg možete da zadržite sliku u svom umu svaki put kad je „reprizirate”. Kad se duboko opustite, često možete tokom nekoliko sekundi, ili čak nekoliko minuta, da zadržite u umu predstavu o sebi kako imate najbolji mogući učinak. Što duže uspevate da zadržite tu sliku, ona će se utisnuti dublje u vaš podsvesni um i pre će se izraziti u vašem stvarnom učinku.

Koliko jasno?

Treći element vizuelizacije je *jasnost.* Postoji direktna veza između toga koliko jasno možete da sagledate svoj željeni cilj ili rezultat u svom umu, i toga koliko brzo on dolazi u vašu stvarnost. Ovaj element vizuelizacije je ono što objašnjava snagu Zakona privlačnosti i Zakona korespondencije. Jasnost vaše čežnje direktno određuje brzinu kojom se ona materijalizuje u svetu koji vas okružuje.

Evo jedne zanimljive opaske. Kad zacrtate sebi neki novi cilj, slika ili predstava koju o njemu imate biće obično nejasna i zamagljena. Možda uopšte nemate ideju kako će da izgleda uspešno ostvarenje tog cilja. Ali, što ga češće zapisujete, preispitujete i mentalno „reprizirate”, postajaće vam sve jasniji. Naposletku će vam biti jasan kao dan. Upravo tada će se taj cilj iznenada pojaviti u vašem svetu, baš onakav kakvim ste ga zamišljali.

Koliko intenzivno?

Četvrti element vizuelizacije je *intenzivnost,* količina emocija koju vezujete za svoju vizuelnu predstavu. U stvari, ovo je najvažniji i najjači deo procesa vizuelizacije. Ponekad, ako su vaše emocije dovoljno intenzivne, a vaša vizuelna predstava dovoljno jasna, vaš cilj će iznenada da se pretoči u stvarnost.

Priroda je neutralna

Razume se, elementi učestalosti, trajanja, jasnosti i intenzivnosti mogu da vam pomognu ili da vam naškode. Poput prirode, snaga vizuelizacije je neutralna. Kao dvosekli mač, može da seče u oba pravca. Može da vas učini uspešnim, ali i neuspešnim. Vizuelizacija donosi sve ono što živo i intenzivno zamišljate, bilo to dobro ili loše.

Na primer, briga je vid zacrtavanja negativnog cilja. To je proces razmišljanja, zamišljanja i vizuelizovanja, praćen strahom i anksioznošću, upravo onoga što ne želite da se dogodi. Kada brinete, koristite vizuelizaciju na negativan način. U vaš život bivaju privučeni upravo oni problemi koje ne želite. U Knjizi o Jovu, 3:25, stoji: „Jer čega se bojah dođe na mene, i čega se strašah zadesi me.” Ovo se odnosi na nesrećne posledice negativne vizuelizacije. Morate da budete vrlo pažljivi u pogledu toga kako koristite moć vizuelizacije.

Osmišljavanje vaše kuće iz snova

Kad smo se moja supruga i ja venčali, imali smo vrlo malo novca, a i to malo je brzo otišlo kad sam pokrenuo sopstveni biznis. Ipak, poput ostalih bračnih parova, pričali smo o tome kako ćemo jednog dana da imamo svoju „kuću iz snova”. Fantazirali smo o savršenom domu za nas i našu decu. Naposletku, odlučili smo da stavimo u dejstvo svoju moć vizuelizacije ne bismo li odista i stekli svoj dom iz snova.

Mada smo u to vreme živeli u iznajmljenoj kući i imali vrlo malo novca, pretplatili smo se na nekoliko časopisa u kojima su se oglašavale divne kuće na prodaju u celoj zemlji. Čitali smo *Lepše kuće i bašte (Better Homes and Gardens)* i *Arhitektonski zbornik (Architectural Digest).* Vikendom smo odlazili u obilazak najlepših kuća u gradu. Prolazili smo kroz sobe u divnim, skupim kućama i zamišljali da živimo u takvom okruženju.

Bezrezervno verujući da će proces biti delotvoran, napravili smo album sa slikama i opisima lepih kuća. S vremenom, sastavili smo spisak od četrdeset dve stavke koje smo želeli da budu sastavni delovi naše idealne kuće.

U međuvremenu, ja sam i dalje radio na svom starom poslu, istovremeno gradeći sopstveni biznis, i neprestano uvećavajući našu ušteđevinu. Godinu dana pošto smo počeli taj proces, uselili smo se u divnu kuću koju smo kupili u lepom kraju grada. Bila je u mnogim pogledima idealna, ali smo u srcu znali da to još uvek nije naša „„kuća iz snova”.

Najvažnije je strpljenje

Godinu i po dana kasnije, ponovo smo se preselili, ovog puta u San Dijego. Pošto smo oko mesec dana obilazili desetine kuća, jedan dan smo ušli u jednu koja je svega dva dana pre toga dospela u oglase. Odmah smo znali da smo našli našu kuću iz snova. Pogledali smo se bez reči i razgledali kuću. Oboje smo želeli da je kupimo.

Posle dva meseca pregovora, postigli smo dogovor o ceni. Potrajalo je još pet dok nismo sklopili finansijsku konstrukciju, ali smo na kraju tačno po planu postali vlasnici naše kuće iz snova, u kojoj od tada živimo. Ispostavilo se da sadrži četrdeset jednu od one četrdeset dve stavke koje smo zacrtali za svoj idealan dom.

Anticipirajte vitkost

Mnogi ljudi žele da budu u dobroj fizičkoj kondiciji i doterani. Psiholozi će vam reći da je to moguće isključivo ukoliko „anticipirate vitkost''. Jedan od načina da stvorite ovu mentalnu sliku vitkosti jeste da uzmete fotografiju osobe koja ima telo kakvo biste želeli da imate, isečete glavu i umetnete tu svoju fotografiju. Zalepite tako montiranu fotografiju na frižider. Iskopirajte je i stavite na više mesta u kući.

Kad god pogledate u sliku na kojoj ste vi s divnim telom, vaš podsvesni um će to da registruje. Na kraju, ustanovićete da ste počeli da jedete manje i vežbate više. Vaša spoljašnja stvarnost će ubrzo da odgovara vašoj unutrašnjoj predstavi.

Nađite svoju srodnu dušu

Ljudi koji su sami me često pitaju kako da nađu svoju „srodnu dušu". Pitam ih da li su napravili spisak i stvorili sliku o tome kako bi ta srodna duša izgledala. Uvek se iznenade, a katkada i uvrede. Kažu: „Znaću kad ga/je sretnem."

Ali, to ne ide tako. *Nonšalantnost donosi nesreću.* Ako nemate jasnu predstavu o tome šta želite, na kraju ćete dobiti nešto drugo. Moj savet samcima i samicama je da sednu i napišu potpun opis osobe kakvu smatraju idealnom, uključujući svaki pojedini kvalitet i karakteristiku koju bi želeli da ima njihova srodna duša. Kažem im da konkretno navedu godine starosti, narav, ličnost, interesovanja, vrednosti, poreklo, smisao za humor, nivo ambicije, i tako dalje.

Ono što se potom dešava je prosto neverovatno. Moj dobar prijatelj, pošto je pohađao moj trodnevni seminar, uradio je ovo odmah po završetku mog predavanja. Deset meseci kasnije, upoznao je ženu koja se savršeno uklapala u njegov opis. Ubrzo potom su se venčali, dobili dvoje divne dece, i srećni su od prvog trenutka svog poznanstva.

Ako ste sami, trebalo bi da isprobate ovu tehniku. Rezultat bi mogao prijatno da vas iznenadi.

Kako unutra, tako spolja

Vizuelizaciju možete da primenjujete u svim oblastima svog života, kako bi ih učinili boljima. Pomenuo sam već u ovoj knjizi primenu „idealizovanja". Taj proces podrazumeva stvaranje idealne predstave o tome kako biste želeli da jednog dana izgleda vaš život. Idealizovanje je samo drugačija verzija vizuelizovanja. Setite se, ne možete da pogodite metu koju ne vidite. Ali, ako ste apsolutno načisto u pogledu onoga što želite, na kraju ćete to i postići.

Najpogodniji trenuci

Kao i pri zacrtavanju ciljeva, najpogodniji trenuci za vizuelizovanje su kasno uveče i rano izjutra. Pošto neposredno pred odlazak na spavanje vizuelizujete svoje ciljeve kao da su već ostvareni, vaš podsvesni um ih usvaja na dubljem nivou. Potom tokom dana prilagođava vaše reči i postupke, tako da u većoj meri činite i govorite ono što doprinosi da vaši ciljevi postanu stvarnost.

Drugi pogodan trenutak za vizuelizovanje je rano izjutra, čim ustanete. Jasne mentalne predstave onoga što želite da postignete tokom dana učiniće stvarno postizanje tih rezultata mnogo verovatnijim, baš onako kako ste zamišljali i na vreme.

Početak svih poboljšanja

Da ponovimo, sva poboljšanja u vašem životu počinju poboljšavanjem vaše mentalne predstave. Počnite još danas da preplavljujete svoj um slikama osobe kakva želite da budete, života kakvim želite da živite i ciljeva koje želite da ostvarite. Isecajte iz novina i časopisa slike koje su u skladu s vašim ciljevima i težnjama. Stavljajte ih posvuda. Redovno ih gledajte. Često pričajte o njima. Neprestano ih zamišljajte.

Učinite svoj život trajnim procesom pozitivne vizuelizacije, neprestano zamišljajući i „vizuestruišući” svoje idealne ciljeve i svoju savršenu budućnost. Ovo, više od bilo čega drugog, može da vam pomogne da konačno nagazite na gas vlastitog potencijala.

NEPRESTANO VIZUALIZUJTE SVOJE CILJEVE

1 Projektujte se u budućnost i zamislite da je vaš život u svakom pogledu savršen. Kako bi on izgledao? Kakav god bio vaš odgovor, redovno zamišljajte ovu sliku.

2 Isecajte slike stvari koje biste želeli da imate i osoba nalik onoj kakva biste želeli da budete u budućnosti. Gledajte te slike i razmišljajte šta biste mogli da učinite da biste ih pretočili u stvarnost.

3 Pre svakog važnog događaja, uradite mentalnu probu. Svojim unutrašnjim okom, vidite sebe kako ostvarujete najbolji mogući učinak u onome što radite ili pokušavate da uradite.

4 Neprestano hranite svoj um jasnim, uzbudljivim, emotivnim prizorima. Upamtite, vaša mašta je pretpremijera atrakcija koje će doći u vaš život.

5 Osmislite svoju kuću iz snova, biznis iz snova ili karijeru iz snova. Zapišite sve sastojke koje bi imali ako bi bili u svakom pogledu savršeni. Svakodnevno ih vizuelizujte kao stvarnost. Zatim bezrezervno verujte da će se vaše slike u pravom trenutku materijalizovati.

17.
Aktivirajte svoj nadsvesni um

Subjektivni um je u potpunosti pod kontrolom objektivnog uma.
Uz najveću moguću odanost, on radi, do konačnih posledica, apsolutno sve što u njega utisne objektivni um.

- Tomas Trovard

Zamislite da ste se upravo uselili u novu kuću i da vas je raniji vlasnik, neposredno pre no što će otići, pozvao na stranu. Objasnio vam je da se u posebnoj prostoriji u podrumu nalazi fantastičan kompjuter. U taj kompjuter možete da programirate bilo koji cilj ili pitanje i on će vam dati pravi odgovor, baš u najpogodnijem trenutku. To svaki put „pali”. I ispostavlja se da je svaki odgovor savršeno tačan. Zamislite kakvu bi to razliku značilo u vašem životu!

Činjenica je, međutim, da vi već posedujete takav kompjuter. Na raspolaganju vam je i možete da mu pristupite u svakom trenutku. To je vaš „nadsvesni um”. Posredije najveća moć ikad otkrivena u ljudskoj istoriji, a vi možete da se poslužite njome kad god želite.

U ovoj knjizi sam više puta ponovio da „postajete ono o čemu najčešće mislite” i „sve što možete neprestano da držite u mislima, možete i da imate”. Uz to, govorio sam i o Zakonima privlačnosti i Korespondencije i važnosti apsolutne jasnoće u određivanju onoga što želite da budete, imate i radite. U svim tim slučajevima, indirektno sam govorio o snazi nadsvesnog uma.

Vekovna tajna

O nadsvesnom umu se zna i raspravlja hiljadama godina, kroz celokupnu ljudsku istoriju. Većim delom tog vremena, on je spadao u tajna znanja mistika i mudraca. Pristup do njega je bio dobro čuvan i omogućavan je samo posvećenicima iz škola misterija starog sveta, posle mnogo godina predanog učenja. Tek je tokom poslednjih stotinu godina znanje o nadsvesnom umu postalo nešto dostupnije, ali ponovo samo malobrojnima.

Tri uma u jednom

Sigmund Frojd, utemeljivač psihoterapije, pisao je 1895. o tri uma, „egu”, „idu” i „superegu”, zasnivajući veći deo svog kasnijeg rada na ovim trima različitim elementima percepcije.

Ego je bio opisan kao „ja”, deo uma koji je budan i na oprezu, koji ima posla sa spoljnim svetom, koji analizira, odlučuje i preduzima. Mi ga zovemo *svesni* um.

Id je, po Sigmundu Frojdu, nesvestan deo uma ili ono što mi zovemo *podsvesni* um. On je prostrano skladište uspomena i osećanja u kome se nalaze sve naše ranije misli, odluke i iskustva, i koji funkcioniše automatski, pokrećući naša fizička tela i čuvajući doslednost naših misli i osećanja s našim prošlim iskustvima.

Ono što je Sigmund Frojd zvao superegom, trećom dimenzijom misli, Ralf Valdo Emerson je nazivao „naddušom”. Alfred Adler, Frojdov učenik, zvao je to „kolektivnim nesvesnim”, dok ga je Karl Jung, koji je napustio Frojdovo učenje, nazvao „Nadsvešću”. Napoleon Hil je o tome govorio kao o „beskonačnoj inteligenciji”, i napisao da su ga praktično svi najuspešniji ljudi u Americi kontinuirano koristili tokom svoje karijere, pripisujući mu svoje najvažnije prodore i dostignuća.

Roberto Asaljoli, italijanski psiholog, i mnogi drugi, nazivaju ga „nadsvesnim umom” ili „Božjim umom”. Ali, bez obzira na to kako ga zvali, posredi je velika univerzalna sila kojoj u svakom trenutku možete da pristupite da biste ostvarili svaki cilj koji istinski želite, pod uslovom da ga intenzivno želite - dovoljno dugo i dovoljno žarko.

Izvor svih dostignuća

Sva velika dostignuća u svim oblastima, tokom cele istorije, rezultat su nadsvesnog funkcionisanja. Kad god vam je iznenada na um pala odlična ideja ili spoznaja koja je rešila problem ili razrešila dilemu, imali ste nadsvesno iskustvo. Veliki naučni prodori, poput otkrića DNK ili ideje o kombinovanju keramike s elektricitetom koja je dovela do otkrića superprovodljivosti, po svom poreklu su nadsvesni.

Veliki muzičari su neprestano zalazili u svoj nadsvesni um i koristili ga u stvaranju svojih kompozicija. Mocart je mogao da odsvira celu svoju operu u glavi, do poslednje note, pre no što bi je stavio na papir. A pisao je prepisujući sa svoje mentalne slike, bez ijedne greške, tako da je odmah bila spremna za izvođenje pred publikom, bez potrebe za bilo kakvim prepravkama. Tako nešto nikad dotad nije viđeno ili doživljeno u istoriji muzike.

Betoven je neke od svojih najlepših kompozicija stvorio kada je već bio potpuno gluv. Ali, on je mogao da ih čuje u glavi, pre no što bi ih zapisao na papiru. Stivena Hokinga, fizičara, toliko je obogaljila Lu Gerigova bolest[8] da mu je potreban specijalan kompjuter kojim proizvodi jedno po jedno slovo reči koje izgovara. Ali, bez obzira na to, služeći se svojim nadsvesnim umom, napisao je jedan od najvećih svetskih bestselera, *Kratku istoriju vremena (A Brief History of Time).*

Najveći pronalazač svih vremena

Tomas Edison je patentirao 1093 izuma u Patentnom uredu Sjedinjenih Američkih Država, i gotovo svi su još za njegova života pretvoreni u komercijalne proizvode. Kada je 1931. godine umro, čitava jedna šestina američke radne snage bila je zaposlena u proizvodnji i distribuciji proizvoda koje je izumeo Tomas Edison.

Edison je tokom cele svoje karijere koristio svoj nadsvesni um da bi rešio naizgled nerešive probleme i ostvario istorijske prodore na polju elektriciteta, filma, snimanja i prenosa zvuka, kao i u najrazličitijim drugim oblastima. Tokom svojih redovnih „dremki" u toku dana pristupao je svom nadsvesnom umu i tamo sticao spoznaje koje su dovodile do nastanka njegovih brojnih izuma.

Veliki zakon

Kad god vidite veliko i inspirativno umetničko delo, pročitate delo klasične literature ili divnu pesmu, čujete vanredno lepu muziku ili vidite čudesno lepu građevinu, svedok ste rezultata nadsvesnog uma.

Zakon nadsvesne aktivnosti, možda najvažniji mentalni zakon koji je ikad otkriven, glasi: **Svaka misao, plan, cilj ili ideja koji se kontinuirano nalaze u svesnom umu bivaju putem nadsvesnog uma neizbežno pretočeni u stvarnost.**

Pomislite samo! Sve što zaista želite da budete, imate ili radite, za vas je moguće. Ako možete da budete apsolutno načisto šta je to, i potom redovno pristupate svom nadsvesnom umu, naposletku ćete to i postići. Jedine granice onoga što vaš nadsvesni um može da učini za vas jesu granice koje sami postavljate svom umu i mašti.

Odgovarajući uslovi za delovanje

Vaš nadsvesni um najbolje deluje kad ste u psihičkom stanju spokoja, samopouzdanja, opuštenog očekivanja. Kad god ste sami i opuštate se, zaboravljajući na sve svoje brige i sedeći mirno ili sjedinjavajući se s prirodom, vaš nadsvesni um stupa u dejstvo.

Kad god se „povučete u sebe" i slušate onaj tanušni, sitan glasić u sebi, počinjete da osluškujete šapat svog nadsvesnog uma.

Vaša *intuicija* je ekvivalent onom superkompjuteru u podrumu vaše nove kuće. Ona je vaša veza i dodir sa nadsvesnim umom. Ponekad vam se ona obraća toliko glasno u opštoj tišini da ideja ili spoznaja koje donosi menjaju ceo vaš život.

Grčki naučnik Arhimed je, dok je sedeo u svojoj kadi, doživeo blesak nadsvesne inspiracije u pogledu odnosa težine predmeta i vode koju on istiskuje kada se zaroni. Toliko se oduševio da je istog časa đipio na noge i onako gološav potrčao atinskim ulicama vičući: „Eureka!" („Pronašao sam!") Upravo tako se često osećate onda kad imate odličnu ideju ili spoznaju koja rešava problem ili vas približava ostvarenju vašeg cilja.

---

[8] Amiotrofna lateralna skleroza, ALS. Prim. prev.

Aktiviranje vaše nadsvesti

Vaš nadsvesni um stimulišu jasni, zapisani, konkretni ciljevi, koje intenzivno priželjkujete, redovno ih vizuelizujete i na čijem ostvarivanju konstantno radite.

Kad god se opustite, vizuelizujete i emotivno usvajate konkretne rezultate koje intenzivno priželjkujete, stimulišete svoj nadsvesni um da vam daje ideje i energiju za postizanje ciljeva.

Ponekad, nadsvesna inspiracija ume da vam da toliko energije i pruži toliko uzbuđenja da ne možete da spavate niti razmišljate o bilo čemu drugom. U tom slučaju, trebalo bi da sednete i zapišete svaku ideju i pojedinost koje vam padnu na pamet. To često oslobađa um i omogućava vam da konačno zaspite.

Srećna slučajna otkrića i sinhronicitet

Nadsvesni um objašnjava dva fenomena koja vam se u životu redovno dešavaju, *srećna slučajna otkrića* i *sinhronicitet*. Što se više služite svojim nadsvesnim umom, to češće ćete uživati u ova dva predivna iskustva.

Srećna slučajna otkrića[9] predstavljaju proces koji nas neprestano prati kroz život. Kad god imate jasan cilj koji neprestano vizuelizujete i na čijem ostvarivanju svakodnevno radite, u vašem životu iskrsavaju neočekivani, srećni događaji i iskustva, koji kao da vam svi pomažu u tome da sve postignete brže.

Možda vam se desi da naiđete na članak u časopisu ili vam neko pomene nešto što niste ranije znali. Možda čak slučajno naiđete na kanal na televiziji na kome se pominju upravo ideja ili spoznaja koje su vam potrebne da biste rešili određeni problem ili odgovorili na ključno pitanje. Često će vam se desiti promena na gore ili privremeni neuspeh za koje će se docnije ispostaviti da su se dogodili upravo onda kad vam je to najviše odgovaralo.

Tražite ono dobro

Zanimljivo je opažanje da, ako tražite nešto dobro u svakoj situaciji, uvek to i nađete. Kao da sam vaš stav da očekujete da vam se događaju dobre stvari inicira da se one stalno iznova dešavaju. Ako se smireno i čvrsto pouzdate u čaroliju srećnog slučaja, bez obzira na to šta se dešava, često ćete imati sreću da dođete do slučajnih otkrića koja će vam pomoći da ostvarite sve svoje *realne* životne ciljeve.

Događaji koje povezuje smisao

Drugi fenomen koji ćete redovno doživljavati zove se „sinhronicitet". On se na jedan poseban način razlikuje od Zakona uzroka i posledice, gvozdenog zakona univerzuma. Zakon uzroka i posledice glasi da se sve dešava iz konkretnog razloga i da je moguće pronaći uzrok svake posledice.

Kod sinhroniciteta, međutim, jedina veza između dva simultana događaja je *smisao* koji im pripisujete na osnovu ciljeva koje imate u različitim periodima svog života.

Evo jednog primera. Zacrtali ste sebi cilj da udvostručite svoj prihod. Ali, sledeće nedelje dajete otkaz ili vas otpuštaju, sasvim neočekivano. U početku, to izgleda kao velika promena na gore. Ali, sutradan vas prijatelj pita da li ste nekad pomišljali da radite u određenoj oblasti. Vi ste protekle godine slučajno pročitali više članaka o toj oblasti i pomišljali ste da počnete da se bavite njome, ali niste znali odakle da krenete. Odlučujete da istražite stvar, identifikujete kompaniju u usponu, prijavljujete se na konkurs za posao, počinjete da radite i, godinu dana kasnije, zarađujete dva puta više nego na prethodnom poslu, a uz to vam se ovaj novi više dopada.

Uočavate da između ova dva zasebna događaja nema direktnog uzročno-posledičnog odnosa. Kao da su nepovezani u vremenu i prostoru. Ali, imaju nešto zajedničko. Pomogli su vam da ostvarite realan cilj koji ste sebi zacrtali, udvostručavanje vašeg prihoda.

---

[9] Engleski tzraz glasi serendipity i nije jednom rečju prevodiv na naš jezik. Inače, prvi put se pominje u jednom od pisama engleskog književnika Horasa Volpola, koji ga je skovao na osnovu naslova persijske bajke Tri princa iz Serendipa (stari pers. naziv za Šri Lanku), koja pripoveda o trojici prinčeva koji su se otisnuli na dugo putovanje na kome su, blagodareći slučajnom spletu okolnosti i svojoj mudrosti, stalno nalazili ono za čim uopšte nisu tragali. Prim. Prev.

Dva načina da podstaknete svoj nadsvesni um

Postoje dva načina na koja možete da naterate svoj nadsvesni um da stupi u dejstvo. Prvi je da se skoncentrišete i intenzivno radite na ostvarivanju svog cilja. Angažujte se svim srcem na onome što radite. Mislite o tome, pričajte o tome, pišite o tome, prepravljajte napisano i preispitujte to svakog božjeg dana. Činite sve čega možete da se setite, a što će vam pomoći da ostvarite svoj cilj.

Kad se posvetite kontinuiranoj, odlučnoj i izravnoj akciji u pravcu postizanja svog cilja, dogodiće vam se sve moguće srećne slučajnosti i događaji sinhroniciteta. Na neočekivanim mestima će se naći ljudi koji će vam priskočiti u pomoć. Imaćete telefonske pozive kojima će vam se neko nuditi da vam pomogne. Nailazićete na ideje i informacije tamo gde ih ranije ne biste prepoznali. Imaćete ideje i spoznaje koje će vas još brže pomeriti u pravcu vašeg cilja.

Drugi način da podstaknete svoj nadsvesni um jeste da se potpuno opustite i uposlite misli nečim drugim. Na primer, kad odete na odmor, često vas u toj meri obuzmu neke druge aktivnosti da uopšte i ne razmišljate o svojim ciljevima ili problemima. Čini se da, što se više opuštate i zaboravljate, mentalno i fizički, to brže vaš nadsvesni um stupa u dejstvo i počinje da vam daje ideje i spoznaje koje su vam potrebne. Drugim rečima, što više „ne nastojite”, to brže vaš nadsvesni um radi za vas.

Trebalo bi da isprobate oba metoda za svaki cilj. Prvo, radite totalno skoncentrisano na ostvarenju cilja. Posvetite 100 odsto svoje energije rešavanju problema. Potom, ako još uvek niste ostvarili prodor koji priželjkujete, zaokupite se nečim drugim. Uzmite malo slobodnog vremena. Idite na odmor. Vežbajte, ili idite u bioskop. Neko vreme potpuno zaboravite na to. A onda, tačno u pravom času, vaš nadsvesni um će stupiti u dejstvo i odgovor će se pojaviti.

Pravi odgovor

Vaš nadsvesni um dovešće vas do pravog odgovora koji vam je potreban, baš u pravom trenutku. Prema tome, kad dobijete nadsvesnu inspiraciju, trebalo bi da *odmah* preduzmete odgovarajuće korake. Ne odlažite. Ovo je često *vremenski ograničena* informacija. Ako dobijete unutrašnji poriv da stupite u akciju ili telefonirate, delajte brzo. Ako imate slutnju u vezi s nečim, nemojte da je zanemarite. Čini se da i sam čin delanja u skladu s bljeskom nadsvesti inicira dodatne nadsvesne spoznaje i inspiracije koje će vam biti od pomoći.

Tri specijalna kvaliteta

Nadsvesna ideja ili rešenje ima tri kvaliteta:

- Prvo, odgovoriće na svaki aspekt problema ili vam dati sve što vam je potrebno da biste postigli svoj cilj. Odgovor će biti potpun u svakom pogledu.
- Drugo, biće to „zaslepljujući blesak očiglednog”. Nadsvesna inspiracija dolazi kao nešto sasvim prirodno i savršeno odgovarajuće okolnostima.
- Treće, nadsvesno rešenje pružiće vam eksploziju sreće i uzbuđenja, čak *ushićenosti.* Biće to jedan od onih svetlih trenutaka kojih ćete se dugo sećati.

Kad god dobijete nadsvesno rešenje, ono će biti praćeno energijom, entuzijazmom i motivacijom koja vam je potrebna da biste odmah stupili u akciju. Imaćete neodoljivu želju da to rešenje odmah primenite. Želećete da prekinete sve ostalo da biste stupili u akciju. I bićete svaki put u pravu.

Ključni zahtev je poverenje

Vaš nadsvesni um je najjača sposobnost koju posedujete. Na raspolaganju vam je i dostupan u svakom trenutku. Možete da se „uključite” u njega tako što ćete biti apsolutno načisto u pogledu toga šta želite i zatim, spokojno i čvrsto verovati da će odgovor koji vam je potreban doći u pravom trenutku, baš onda kad budete spremni za njega.

Što se više opustite i verujete u ovu veliku moć, ona će tim bolje i brže da funkcioniše. Kažu da „muškarci i žene počinju da postaju veliki onda kad počnu da osluškuju svoj unutrašnji glas”. Kad vam pređe u naviku da slušate svoju intuiciju i verujete svom unutrašnjem glasu, verovatno više nikada nećete pogrešiti. Zašavši u svoj nadsvesni um, počinjete da dovodite ceo svoj život u sklad s ovom velikom univerzalnom moći. Ostvarivaćete jedan cilj za drugim i napredovati sve brže u svemu što radite.

Osećaćete se kao da ste uključeni u neku vrstu izvora kosmičke energije koji vam omogućava da, uz daleko manje napora, postignete mnogo više nego ikada pre.

Osvrnite se na svoj život i prisetite vremena kad je vaš nadsvesni um radio u vašu korist. U prošlosti, ta iskustva su bila nasumična i slučajna. Ali, razvijanjem apsolutne jasnoće u pogledu svojih ciljeva, i njihovim redovnim preispitivanjem i vizuelizovanjem, možete da postignete da ova nadsvesna moć radi u vašu korist, dosledno i predvidljivo tokom celog vašeg života.

AKTIVIRAJTE SVOJ NADSVESNI UM

1 Osvrnite se na svoj život i prisetite trenutaka kad ste imali nadsvesno iskustvo koje je rešilo problem ili vam omogućilo da ostvarite cilj. Razmislite o procesu i o tome kako možete da ga ponovite.

2 Izdvojite svoj najvažniji cilj, svoju glavnu svrhu i vizuelizujte ih jasno, neprestano, s čvrstim uverenjem da će se materijalizovati onda kad bude pravo vreme za vas.

3 Počnite s praksom svakodnevnog usamljivanja i meditacije. Za to vreme, prosto puštajte svoj um da se opusti i pluta od teme do teme, sve dok vam na pamet ne padne pravi odgovor na pravo pitanje.

4 Neka vam pređe u naviku da delate u skladu sa nadsvesnom idejom odmah pošto vam padne na um. Nemojte da oklevate. Imajte vere da samo najbolje može da se desi kad verujete ovoj moći.

5 Pokušajte da rešite svoj problem koncentrišući se isključivo na njega, a ako to ne funkcioniše, uposlite svoj um nečim drugim. Tačno u pravom trenutku, vaša intuicija će naći pravo rešenje, ili će se ono prosto pojaviti u vašem životu.

Vaš nadsvesni um radi za vas u direktnoj srazmeri s vašim potpunim poverenjem i uzdanjem u njega. Praktikujte da se redovno opuštate i strpljivo čekate da vam pravi odgovor dođe u pravom trenutku.

18.
Budite uvek fleksibilni

Kad konačno odlučim da je rezultat vredan napora da ga dobijem, krenem i vršim eksperiment za eksperimentom sve dok ne dođem do njega.

- Tomas Edison

U prirodi je stvari to što su neki ljudi uspešniji i srećniji od drugih. Neki ljudi više zarađuju, bolje žive, uživaju u većoj ispunjenosti i zadovoljstvu, imaju srećniju vezu i više doprinose svojoj zajednici. S nekim drugima to nije slučaj.

Meningerov institut iz Kanzas Sitija je nedavno sproveo studiju čija je svrha bila da se utvrdi koji kvaliteti će biti najvažniji za uspeh i sreću u dvadeset prvom veku. Posle obimnog istraživanja, zaključili su da u ovim vremenima brzih promena najvažniji kvalitet koji možete da razvijete kod sebe jeste fleksibilnost.

Suprotna od fleksibilnosti je krutost, nespremnost da se menjate u svetlu novih informacija ili okolnosti. Suprotno od fleksibilnog razmišljanja je fiksno ili *mehaničko razmišljanje.* Suprotno od širokogrudog pristupa životu jeste automatsko i predvidljivo reagovanje u svim situacijama. Kvalitet fleksibilnosti je, prema tome, od suštinskog značaja ako želite da budete, radite i imate više od prosečne osobe.

Brzina promena

Možda najvažniji faktor koji danas utiče na vaš život jeste brzina promena. Živimo u dobu u kome se promene odvijaju brže nego ikada ranije u ljudskoj istoriji. Ako ništa drugo, a ono se stopa promene iz godine u godinu povećava.

Promene danas nisu samo brže već su i *diskontinualne,* ne idu pravolinijski već počinju, prestaju i kreću se u nepredvidljivim pravcima. Promene nas spopadaju sa svih strana i na toliko različitih načina da je često nemoguće pretpostaviti šta je sledeće što bi moglo da se desi.

Promena je po samoj svojoj prirodi nepredvidljiva, i često nas primorava da preko noći odbacimo svoje najbolje planove i ideje, kao rezultat novog i sasvim neočekivanog razvoja situacije koji pristiže iz novog i sasvim neočekivanog pravca. Posledica toga je da moramo da ostanemo fleksibilni u svom razmišljanju i postupcima.

Najveći uzrok stresa

Promene izazivaju ogroman stres kod ljudi koji su uvreženi ili kruti u svojim uverenjima o tome kakve bi stvari „trebalo” da budu. Zaljubljuju se u ono što rade, u svoje trenutne metode i procese, i nespremni su da se menjaju, čak i u svetlu nadmoćnih dokaza. Ne dozvolite da vam se to desi.

Jedino pravo pitanje koje bi trebalo da postavite sebi u vezi s onim što radite jeste, da li je to delotvorno? Da li postiže željene krajnje rezultate? Na osnovu trenutne situacije, da li je to najbolji mogući postupak? Jedina mera u pogledu toga da li je ispravna ili pogrešna određena odluka ili postupak jeste njihova efikasnost u postizanju željenog rezultata ili ostvarivanja cilja koji ste zacrtali. Neprestano se pitajte: „Da li je delotvorno?”

Tri faktora koja upravljaju promenama

Promenama danas upravljaju tri faktora, svaki umnožavajući one ostale i doprinoseći tako brzini promena.

Prvi faktor promena je eksplozija informacija i znanja u svim oblastima našeg života. Jedno novo otkriće ili informacija na konkurentnom tržištu mogu da preko noći promene dinamiku vašeg biznisa. Popularan proizvod ili usluga ili velika industrija mogu da postanu zastareli usled pojave novog proizvoda ili usluge koji postižu iste rezultate, ali brže, bolje, jeftinije ili lakše od nečega drugog.

Neki događaji od presudne važnosti, kao što su 11. septembar[10] potres na tržištu, kao onaj izazvan otkrivanjem poverljivih informacija na Vol Stritu[11] ili skandal u političkoj stranci ili industriji, mogu preko noći da promene način razmišljanja, prodaju i situaciju u celom biznisu ili industriji.

Na primer, kada se 1989. raspao Sovjetski Savez, gvozdena zavesa je pala, a hladni rat okončao. Obrambena industrija širom Amerike je bila ozbiljno uzdrmana. Stotine hiljada visoko obučenih i stručnih muškaraca i žena je bilo trajno otpušteno. Zatvorene su čitave industrije, a u određenim delovima zemlje je došlo do recesije. Efekti promene su bili porazni i neizbežni. Samo su oni fleksibilni bili u stanju da reaguju i postave se na pravi način.

Budite otvoreni za nove informacije

Da biste ostali fleksibilni, morate da budete konstantno otvoreni, u iščekivanju novih ideja, informacija i znanja koji mogu da vam pomognu ili naškode u vašem biznisu ili ostvarenju vaših ciljeva. Jedna nova ideja može da bude dovoljna da zaradite ili izgubite bogatstvo. Jedna ideja može da vas usmeri na put koji vodi prema blagostanju, ili da vas uništi. Jedna jedina informacija, u pravom trenutku, može da vam uštedi strahovito mnogo vremena, neprilika i novca. Izostanak te informacije može da vas staje bogatstvo.

Svi lideri mnogo *čitaju.* Od suštinskog je značaja da ste u toku dešavanja u svojoj oblasti. Čitajte časopise i publikacije koje objavljuje vaša industrija. Čitajte bestselere iz svoje oblasti. Prisustvujte seminarima i konferencijama. Učlanite se u svoja radna udruženja i budite u kontaktu s drugim ljudima iz svoje branše. Moć je uvek na strani onih koji poseduju najbolje i najsvežije informacije.

Plima nove tehnologije

Drugi faktor koji upravlja promenama jeste nagli rast i razvoj nove tehnologije. Svaki novi delić naučnog ili tehničkog znanja vodi do napretka tehnologije usmerenog na to da pomaže ljudima i kompanijama da stvari obavljaju brže, bolje, jeftinije ili lakše. A brzina tehnoloških promena se svakodnevno povećava.

Pravilo kaže da je sve ono što radi već zastarelo. Novi komad visoko tehnološke opreme je zastareo pre no što ste ga i otpakovali iz kutije. Nova tehnologija danas ima rok trajanja od šest meseci, kada je već zamenjuje nešto novo, što će brže i jeftinije da obavlja isti posao. Ako ne tragate za načinima da zamenite svoj proizvod ili uslugu nečim boljim, možete da budete sigurni da konkurencija bdi noću u nastojanju da vas dovede do propasti.

Preskakanje preko glave

Danas, biti u biznisu liči na onu dečiju igru beskrajnog preskakanja onoga ko savijenih leđa čuči pred vama. Tragate za načinima da preskočite svog konkurenta i brže, bolje, jeftinije ili lakše uslužite svoje klijente. Vaš konkurent zatim preskače vas, s novijim ili boljim proizvodom ili uslugom. Vi na to brzo pregrupišete snage i preskačete njega s nekom inovacijom ili poboljšanjem. Vaš konkurent tada opet preskače vas, i igra tako ide u nedogled.

Isti princip ubrzanog zastarevanja važi i za vaše proizvode, usluge, procese, a naročito za vaše strategije prodaje i marketinga. To se odnosi i na vaše trenutne metode oglašavanja i promocije. Sve što funkcioniše, ubrzo više neće funkcionisati. Ili će klijenti da se zasite, ili će vaša konkurencija da vas kopira, ili više jednostavno neće privlačiti klijente na tržištu kakvo je danas.

Očekujte da vas kopiraju

Ne tako davno, angažovao sam reklamnu agenciju i platio joj 10000 dolara da mi osmisli reklamni oglas, koji je potom objavljivan u nacionalnim novinama.

---

[10] Misli se na teroristički napad od strane A1 Kajide, kada su uništeni tzv. ,.Tvin Tauers", oblakoderi Svetskog trgovinskog centra u srcu njujorškog Menhetna, nekoliko putničkih aviona i deo Pentagona, uz ogromne ljudske žrtve. Prim. prev.

[11] Sredinom 1980-ih, došio je do pravog potresa na Vol Stritu kada je otkriveno da su se neke kompanije služile informacijama dobijenim od izvora „unutar" određenih drugih kompanija - informacijama koje su inače poverljive i nedostupne javnosti - zarad „montiranja" trgovine deonicama, što je zabranjeno zakonom, ali i statutom Komisije za hartije od vrednosti i berzu SAD (u briginalu SEC, The Securities and Exchange Commission of the United States.) Prim. prev.

Bio je snažan i imao je odličan odjek. Tapšali smo zadovoljno jedni druge po ramenima sve do sledeće nedelje, kad je konkurentska firma upotrebila identičnu reklamu za čije smo smišljanje mi platili, ali prilagodivši je, razume se, tako da je reklamirala njihov proizvod, a ne naš. Stopa odgovora koje smo dobijali opala je za 50 odsto i nastavila da opada. A mi smo vrlo malo mogli da učinimo povodom toga

Morate neprestano da pravite rezervne planove za sve aspekte svog biznisa, potpuno svesni da, šta god da radite, to vrlo brzo više neće funkcionisati i moraćete da ga zamenite nečim što funkcioniše.

Čuvajte se utešne zone

Već sam pominjao „utešnu zonu” i to da i pojedinci i organizacije često zalutaju u nju i nastavljaju stalno iznova da rade iste stvari, bez obzira da li su delotvorne ili ne.

Katkada se najveća opasnost po vaš dugoročni uspeh krije u kratkoročnim uspesima. Uspeh u bilo kojoj oblasti može brzo da urodi samozadovoljstvom i oklevanjem da se menjate u skladu s novim zahtevima tržišta. Ne dozvolite da vam se to dogodi.

Pritisak konkurencije nikad ne jenjava

Treći element koji upravlja promenama i iziskuje veću fleksibilnost jeste *konkurencija.* Vaši konkurenti - lokalni, nacionalni i internacionalni - danas su odlučniji i kreativniji no što su ikad bili. Oni neprestano tragaju za načinima da vam oduzmu klijente, preotmu tržište, smanje vaš tok gotovog novca i, ako je ikako moguće, oteraju u propast. Agresivno prodaju svoje proizvode ili usluge, koristeći se svim argumentima i prednostima koje mogu da razviju u svrhu podrivanja vašeg položaja na tržištu. Vaša konkurencija agresivno koristi nove informacije i tehnologiju da bi vas učinila zastarelim i stekla prednost.

Danas postoji više kompanija, proizvoda, usluga i prodavaca nego klijenata ili potrošača. Konkurencija je sve nemilosrdnija i žešća. Ako želite da opstanete i napredujete na ovom tržištu, morate i sami da postanete usredsređeniji i odlučniji. Iznad svega, morate da budete fleksibilni.

Redovno razmišljajte o svemu „od nule”

Već sam govorio o važnosti koju razmišljanje „od nule” ima u ispitivanju svih delova vašeg današnjeg života i aktivnosti. Ta vrsta razmišljanja je i izuzetno značajno sredstvo u pogledu toga da ostanete fleksibilni.

Neprestano se pitajte: „Postoji li bilo šta što danas radim, a što, znajući ono što danas znam, ne bih ponovo započeo kad bih počinjao iz početka?”

Preispitajte sve delove svog života i biznisa. Gde god doživljavate stres, otpor ili nedostatak uspeha, postavite sebi pitanje od malopre. A ako postoji nešto što danas ne biste ponovo uradili, odmah napravite planove da s tim prestanete i preusmerite svoju energiju i sredstva tamo gde možete da ostvarite bolje rezultate.

Ne dozvolite da vam ego zamagli rasuđivanje ili zdrav razum. Više brinite o tome *šta je ispravno* nego *ko je u pravu.* Morate da budete otvoreni prema činjenici da će se za većinu vaših odluka naposletku ispostaviti da su bile *pogrešne.* Budite spremni da budete fleksibilni, naročito u svetlu novih informacija, tehnologije ili konkurencije.

Tri magične rečenice

Postoje tri magične rečenice koje možete naučiti da uvek iznova kažete da biste u ovim burnim vremenima ostali fleksibilni. Evo koje su to:

Prva je: *“Nisam bio u pravu*”. Većina ljudi bi radije blefirala, besnela i poricala nego da priznaju da nisu bili u pravu. Odbijanje da priznate da niste u pravu je još gore onda kad svi oko vas već znaju da niste u pravu. Vi ste jedini koji pokušava da nekoga prevari, i to nikog drugog do samog sebe. Kad shvatite da grešite, najpametnije što možete da uradite jeste da to odmah priznate, rešite problem i nastavite s ostvarivanjem cilja ili rezultata.

Procenjuje se da čak 80 odsto vremena i energije ključnih ljudi u velikim kompanijama odlazi na zataškavanje činjenice da su pogrešili, koju nikako ne žele da priznaju. Mnoge kompanije, male i velike, bankrotirale su zbog toga što je neko odbio ili propustio da prizna očiglednu grešku.

Priznajte da niste savršeni

Druga rečenica koju morate da naučite da kažete, ako hoćete da ostanete fleksibilni, glasi: „Ja sam napravio grešku." Zapanjujuće je koliko vremena, energije i novca se rasipa zato što je ego nekih ljudi toliko veliki da ni za živu glavu ne bi priznali da su napravili grešku, čak ni onu koja je očigledna svima oko njih.

Čim kažete „Nisam bio u pravu," ili „Ja sam napravio grešku," stvar je uveliko iza vas. Od tog trenutka, svi mogu da nastave s rešavanjem problema ili ostvarivanjem cilja. Ali, sve dok ključna osoba nije spremna da prizna da je zauzela pogrešan kurs, sve stoji u mestu.

Ovakve stvari stalno viđamo u nacionalnoj politici, gde propust jedne osobe da prizna grešku dovodi do ogromnog gubitka vremena i energije svih uključenih, a često i cele nacije.

Brzo se prilagođavajte novim informacijama

Treća rečenica koju morate da naučite da lako i brzo kažete glasno „Predomislio sam se." Ako dobijete novu informaciju, koja protivreči onoj na osnovu koje ste doneli prethodnu odluku, budite spremni da otvoreno priznate da ste se predomislili.

Ne biti u pravu, pogrešiti ili predomisliti se ne znači ni slabost ni karakternu manu. Štaviše, u vremenima naglih promena u oblastima znanja, tehnologije i konkurencije, spremnost da brzo „smanjite gubitke" i praktikujete „princip realnosti" u svemu što radite, znak je hrabrosti, čvrstine karaktera i fleksibilnosti.

Budite spremni na to da izlazite na kraj sa svetom takvim kakav jeste, umesto onakvim kakav biste želeli da bude ili kakav je možda bio u prošlosti. Suočite se s istinom, kakva god ona bila. Budite iskreni prema sebi i svima oko sebe.

Budite otvoreni prema novoj stvarnosti

Budite uvek spremni da ponovo procenite svoje ciljeve u svetlu novih informacija, tehnologije ili konkurencije. Na osnovu onoga što znate, da li je ovo najbolji mogući postupak? Ako nije, šta bi drugo trebalo da uradite? Šta drugo možete da uradite?

Ako je posredi cilj, a okolnosti pod kojima ste ga zacrtali su se drastično izmenile, proverite sami sa sobom da li ga još uvek toliko žarko želite da biste se zbog njega patili i žrtvovali. Budite spremni da ga se odreknete i zacrtate sebi novi cilj ako ste se predomislili ili ako vam taj cilj danas više nije važan kao nekada.

U vremenima naglih promena, rešite da budete prvi koji će da prepozna i prihvati promenu kad se ona desi. Očekujete je kao deo normalnog i prirodnog toka događaja. Odbijte da se iznenadite ili uznemirite kad se stvari ne odvijaju onako kako ste mislili, ili kako bi trebalo.

Budite fleksibilni u svojim odnosima s drugima

Pogotovo budite fleksibilni s ljudima koji su vam važni u životu - s porodicom, prijateljima, saradnicima i klijentima. Budite otvoreni za razlike u stanovištima i idejama. Budite uvek spremni da priznate da možda grešite, jer često zaista grešite.

Jedna od karakteristika najboljih lidera je to što *umeju da slušaju.* Postavljaju mnogo pitanja i usvajaju sve moguće informacije pre no što se odluče ili donesu konačan zaključak. Takođe, kada pogreše, priznaju neuspeh i brzo smanjuju gubitke, kako bi mogli da pređu na veće i bolje stvari.

Teorija precesije

Postoji još jedan aspekt fleksibilnosti koji bi trebalo da imate na umu do kraja života i karijere. Bakminster Fuler, naučnik i filozof, nazvao ga je „teorijom precesije", rečju koja se ne pojavljuje ni u jednom rečniku niti enciklopediji[12]. Dr Robert Ronštat s Babson koledža je koncept nazvao „princip hodnika”. Napoleon Hil o ovom otkriću najuspešnijih ljudi Amerike kaže da „u svakoj teškoći ili prepreci postoji seme iste tolike ili veće prednosti ili koristi”.

Šta ova teorija znači: kad zacrtate sebi novi cilj, imate opštu predstavu o koracima koje bi trebalo da preduzmete i pravcu koga bi trebalo da se držite. Međutim, gotovo neizbežno, naići ćete na neočekivane prepreke koje vam onemogućavaju da dalje nastavite tim pravcem. Ipak, nekim čudom, baš kada dođete do zida, duž hodnika koji vodi do uspeha otvoriće se vrata koja vode ka nekoj novoj mogućnosti.

Budući da ste fleksibilni, brzo ćete da iskoristite novu mogućnost i početi da se krećete tim pravcem, razvijajući novi proizvod ili uslugu, trgujući na novom tržištu ili prodajući novoj klijenteli. Ali, dok se krećete ovim novim hodnikom, naići ćete na novu prepreku koja bi ponovo mogla da blokira vaš progres. Međutim, baš kad stignete do ovog novog zida, otvoriće vam se nova mogućnost i povesti novim hodnikom do vašeg cilja.

To može da se desi više puta, uz više pogrešnih startova. U skoro svim slučajevima, postići ćete svoj najveći uspeh u oblasti vrlo različitoj od one koju ste u početku planirali. Ključ je u tome da ostanete fleksibilni.

Budite načisto i budite fleksibilni

Evo najvažnijeg pravila fleksibilnosti: **„Budite načisto u pogledu svog cilja, ali budite fleksibilni u pogledu procesa njegovog ostvarivanja.”**

Uvek budite otvoreni za uticaj svog nadsvesnog uma. Ostanite osetljivi na mogućnost srećnih slučajnih otkrića i sinhronizovanih događaja. Budite otvoreni za nove ideje, inspiracije i podatke koje dobijate od drugih ljudi. U Jevanđelju po Mateju, 18:3, Isus kaže: „Zaista vam kažem, ako se ne povratite i ne budete kao djeca, nećete ući u carstvo nebesko.”

Jedno od tumačenja ovih reči je da morate da ostanete širokogrudi, bez predrasuda, fleksibilni, smireni, samopouzdani i radoznali, želite li da budete u stanju da prepoznate nove šanse i mogućnosti koje se otvaraju oko vas na vašem putu do cilja.

Odlučite da, bez obzira na sve, ostanete fleksibilni i otvoreni. Upamtite, gotovo uvek postoji *bolji* način da obavite neki zadatak ili ostvarite cilj. Trebalo bi da nastojite da razaznate koji je to način, da ga nađete i potom, što brže možete, preduzmete korake u novom pravcu. To će obezbediti da neizbežno postignete svoj cilj, katkada na najneočekivanije i krajnje iznenađujuće načine.

BUDITE UVEK FLEKSBILNI

1 Redovno se pitajte: „Šta je to što zaista želim od života?” i potom se postarajte da vaši trenutni ciljevi i aktivnosti budu u skladu s vašim odgovorom.

2 Budite potpuno iskreni i realni sa svojim životom i ciljevima. Odlučite da svet vidite onakav kakav jeste, a ne onakav kakav biste želeli ili kakav bi mogao da bude.

3 Budite spremni da priznate, u svim oblastima svog života u kojima doživljavate stres ili otpor, da možda niste u pravu ili da ste napravili grešku. Odlučite još danas da smanjite gubitke gde god je to moguće.

4 Ako se situacija promenila, ili imate neke nove informacije, budite spremni da se predomislite i donesete novu odluku, zasnovanu na činjenicama kakve su danas. Odbijte da istrajete na kursu koji nema smisla.

Proučite svaki problem ili prepreku s kojima se suočavate i potražite u njima dragoceno naravoučenije ili korist koju sadrže. Da li bi na osnovu novih informacija ili iskustva trebalo da promenite pravac ili način postupanja? Ako bi trebalo, učinite to odmah.

---

12 Posredije termin iz astronomije, malo poznat neupućenima; precesija ekvinocija je posledica blagog kolebanja nagiba Zemljine ose. Prim. prev.

19.
Oslobodite svoju urođenu kreativnost

Učinite da vam svaka misao, svaka činjenica koja vam padne na pamet donosi profit. Učinite da funkcioniše i radi za vas. Razmišljate o stvarima kakve mogu da budu, a ne kakve jesu. Nemojte samo da sanjate, već stvarajte!

- Robert Kolijer

Toni Buzan je ekspert za mozak.On je bivši predsednik Mense, organizacije otvorene samo za osobe čiji se rezultat na standardom IQ testu nalazi među 2 odsto najboljih, autor više knjiga o kreativnosti, učenju i inteligenciji. Prema njegovom mišljenju, i mišljenju ostalih autoriteta u toj oblasti, mentalni potencijal prosečne osobe je umnogome neistražen i praktično neograničen.

Vaš neokorteks, deo mozga pomoću kojeg mislite, sastoji se od približno sto milijardi ćelija ili neurona. Svaka od tih ćelija je čekinjasta poput bodljikavog praseta, s čak dvadeset hiljada gangliona ili vlakana koji je povezuju s drugim moždanim ćelijama. Te ćelije su, opet, povezane s hiljadama i milionima drugih ćelija, poput električne mreže koja osvetljava i napaja strujom veliki grad. Svaka ćelija i svaka veza sadrže element mentalne energije ili informaciju koja je dostupna svim ostalim ćelijama. To znači da složenost ljudskog mozga prevazilazi moć poimanja ili maštu.

Prema Toniju Buzanu i ostalim ekspertima, broj kombinacija i permutacija moždanih konekcija je veći od broja molekula u poznatom univerzumu. On bi bio ekvivalentan broju iza koga bi sledilo osam stranica ispisanih nulama, red za redom, stranica za stranicom.

Ogroman rezervni kapacitet

Kao što sam već rekao, prosečan čovek koristi svega oko 1 do 2 odsto svog moždanog kapaciteta za 100 odsto svog funkcionisanja u životu i radu. Ostatak je „rezervni kapacitet”, u koji se retko zalazi i koristi iz bilo kog razloga. Većina ljudi „ode u grob noseći svoju muziku još uvek u sebi”.

Ne morate da napravite čudo da biste ostvarili spektakularne rezultate u životu. Potrebno je samo da upotrebite malčice više svoje postojeće moždane moći nego što je sada upotrebljavate. Ovo malo poboljšanje vaše sposobnosti razmišljanja može tako korenito da vam promeni život da ćete i vi i drugi biti zapanjeni onim što ćete postići u mesecima i godinama koji dolaze.

Prema rezultatima istraživanja koje je pre nekoliko godina u Rusiji sproveo profesor Sergej Jeframov, kad biste mogli da upotrebite makar 50 odsto svog postojećeg mentalnog kapaciteta, uspeli biste da steknete doktorate na desetak univerziteta, da s lakoćom naučite desetak jezika i naizust izrecitujete kompletna dvadeset dva toma *Enciklopedije Britanike.*

Udvostručili biste prihode?

Ako trenutno koristite svega 2 odsto svog mentalnog potencijala i uspete da povećate to na 4 odsto, mogli biste da udvostručite svoj prihod, strelovito napredujete u svojoj profesiji, uzdignete se do vrha u svojoj oblasti i preobrazite svoj život. Kad biste koristili 5, 6 ili 7 odsto svog potencijala, vaš početni učinak počeo bi da zapanjuje ne samo vas, već i sve one oko vas. Procenjeno je da Albert Ajnštajn na vrhuncu svojih moći nikad nije koristio više od 10 do 15 odsto svog mentalnog potencijala, a njega smatraju jednim od najvećih genija koji su ikada živeli.

Kreativnost je prirodna sposobnost

Punih 95 procenata dece testirane u dobi između tri i pet godina ocenjuje se kao izrazito kreativno. Kad se ista deca testiraju ponovo kao tinejdžeri, svega oko 5 odsto njih biva ocenjeno kao izrazito kreativno. Šta se to s njima desi u međuvremenu? U školi ih uče da se ponašaju po onoj: „Kud svi Turci, tu i mali Mujo.” Nauče da ne osporavaju nastavnika i da ne predlažu neobične ideje. U svom pokušaju da se dopadnu ostalima i budu prihvaćeni od strane grupe, dozvoljavaju da njihova kreativnost odumre, kao vatra bez goriva.

Dobra vest glasi da je kreativnost normalna i prirodna sposobnost, koju praktično svi poseduju u znatnim količinama. Ona je deo vaše genetske strukture, urođena sposobnost koja je jedinstveno ljudska. Svako je kreativan. Čitavih 95 odsto populacije je, u pravoj situaciji i okolnostima, sposobno da funkcioniše na izuzetnim, ako ne i *genijalnim* nivoima.

Koristite je, da ne biste ostali bez nje

Međutim, vaša kreativnost je kao mišić. Ako je ne koristite, ostajete bez nje. Poput mišića, ako svoju kreativnost ne vežbate i ne istežete redovno, ona postaje slabašna i nedelotvorna. Vaša sposobnost da generišete ideje mora da bude konstatno korišćena, ako hoćete da ostane u vrhunskoj kondiciji.

Srećom, u svakom trenutku možete ponovo da zađete u svoju kreativnost i upotrebite je na višem nivou. Možete čak da počnete da aktivirate više neurona i dendrita u svom mozgu, stvarajući sve više veza. Svaki put kad upotrebite više svoje postojeće moždane moći, postajete još sposobniji da bolje i jasnije razmišljate.

Ideje su novi izvor bogatstva

Mi se danas nalazimo u dobu informacija. Tokom ostatka vašeg života, ideje će biti veliki izvor novog bogatstva. Ideje sadrže ključeve rešenja svih problema. One su najvažnija sredstva za ostvarivanje svih ciljeva. A budući da je vaša sposobnost da generišete nove ideje umnogome neograničena, isto važi i za vašu sposobnost da ostvarite svaki cilj koji sebi zacrtate.

Sve bogatstvo potiče iz *novostvorene vrednosti,* usled toga što proizvodite više, bolje, jeftinije, brže i lakše nego neko drugi. Jedna dobra ideja za novostvorenu vrednost je sve što vam je potrebno da biste stekli bogatstvo.

Kad imate jasne ciljeve - pisane i preinačavane, vizuelizovane i emotivno usvojene - podstičete svoj svesni, podsvesni i nadsvesni um na to da proizvode nepresušni tok ideja za njihovo ostvarivanje.

Rešite svaki problem

Nema problema koji ne možete da rešite, prepreke koju ne možete da prevaziđete, ni cilja koji ne možete da postignete zalaskom u svoj kreativni um, onakav kakav je danas. Posedujete mnogo više inteligencije i mentalnog potencijala nego što uopšte možete za života da iskoristite, pa makar živeli stotinu godina. To što niste pristupili svim svojim mentalnim moćima, ne znači da ne možete da počnete da ih koristite koliko danas.

Fizička i mentalna kondicija su u određenim aspektima vrlo slične. Ako želite da postanete fizički spremni, morate da vežbate i angažujete se u fizičkim aktivnostima. Ako želite da nabildujete svoje fizičke mišiće, morate da „dižete tegove” i terate novu krv u svoje mišiće naprežući ih različitim vrstama tegova. Što više napregnete svoje mišiće, oni vremenom postaju sve jači.

Vaš um je vrlo sličan. Da biste nabildovali svoje mentalne mišiće, morate da „dižete *mentalne* tegove”. Morate da napregnete i opteretite svoj mozak, koncentrišući svu svoju mentalnu energiju na stvaranje ideja i solucija i rešavanje problema na putu koji vas vodi ka ciljevima.

Redovno praktikujte intenzivno razmišljanje

Intenzivno razmišljanje je najmoćnija tehnika za unapređivanje vaše inteligencije i povećavanje vaše kreativnosti. Vrlo je jednostavna, a rezultati koje ćete dobiti biće zaista zapanjujući i ravni životnoj prekretnici.

Proces intenzivnog razmišljanja počinjete tako što uzimate prazan papir. Na vrhu strane napišete svoj cilj ili problem u formi pitanja. Što je pitanje jednostavnije i konkretnije, biće bolji kvalitet odgovora koji ćete dati na njega.

Na primer, umesto da napišete pitanje kao što je: “Kako mogu da zaradim više novca?” napisaćete: „Kako mogu da tokom naredna dvadeset četiri meseca udvostručim svoje prihode?”

Još bolje, ako sada zarađujete 50000 dolara godišnje, vaše pitanje bi trebalo da glasi: „Kako mogu da, zaključno s 31. decembrom te i te godine, počnem da zarađujem 100000 dolara godišnje?”

Sve svoje odgovore bi trebalo da pišete služeći se „formulom tri *P”*. Trebalo bi da da budu pozitivni, u prvom licu jednine i u prezentu. Drugim rečima, vaši bi odgovori trebalo da budu napisani kao afirmacije ili instrukcije nadsvesnom umu od strane vašeg svesnog uma. Često ćete napisati odgovore na papiru i vrlo brzo zaboraviti na njih. A onda, u nekom periodu u budućnosti, kao rezultat nadsvesnog funkcionisanja, privući ćete u svoj život šansu da sprovedete jedan od svojih odgovora u delo.

Ovladavanje metodom

Pošto napišete svoje pitanje na vrhu strane, naterajte sebe da iznađete najmanje dvadeset odgovora na njega. Možete vi da ih napišete i više od dvadeset, ali je od suštinskog značaja za ovu vežbu da zacrtate sebi cilj od najmanje dvadeset odgovora.

Prvih tri do pet odgovora ćete se lako setiti. Vrlo brzo ćete iznaći odgovore kao što su „naporniji rad”, „ranije ustati, kasnije leći”, „rad na značajnijim zadacima”.

Narednih pet odgovora će vam predstavljati veću teškoću. Moraćete dobro da se zamislite i kopate nešto dublje da biste pronašli manje očigledne, ali kreativnije načine da odgovorite na svoje pitanje.

Poslednjih deset odgovora biće ubedljivo najteži. Mnogim ljudima je ovaj deo vežbe toliko težak da im „mozak stane”. Pogled im vrluda. Zavrti im se u glavi od navale krvi u mozak do koje dolazi kad počnu ovaj proces „podizanja *mentalnih* tegova”.

Međutim, bez obzira na to koliko vam vremena treba, naročito prvih nekoliko puta, morate da naterate sebe da nastavite da pišete sve dok ne napišete najmanje dvadeset odgovora. Ponekad će baš dvadeseti odgovor kojeg se setite da vam omogući da uštedite hiljade dolara i mnoge časove napornog rada. Često je baš taj poslednji odgovor nadahnuta ideja koja znači prekretnicu u vašem životu i karijeri.

Odaberite jednu akciju

Kad budete imali svih dvadeset odgovora, pažljivo ih pročitajte. Zatim odaberite koju ćete akciju odmah da preduzmete da biste počeli brže da se krećete u pravcu svog cilja ili pravcu rešavanja problema.

Efikasnost ovog procesa možete višestruko da povećate, tako što ćete da uzmete odgovor koji ste identifikovali kao najbolji i napišete ga u obliku pitanja na vrhu novog lista papira. Potom vidite možete li da nađete dvadeset odgovora i na to pitanje. Ova kombinovana vežba će vas mentalno zagrejati, kao kad turirate motor kola. Vaš um će da zablista i zaigra od mentalne energije i nadošlih ideja, poput sjajnih svetala na božićnom drvcetu.

Na primer, vaše prvo pitanje bi moglo da glasi: „Kako mogu da tokom naredna dvadeset četiri meseca udvostručim svoje prihode na 100000 dolara?” Jedan od vaših odgovora bi mogao da bude: „Svakodnevno radim dva časa duže.”

Ovaj odgovor možete da prenesete na novi papir i formulišete ga kao pitanje: „Šta mogu da učinim kako bih svakog dana imao dva sata produktivnog rada više?” Zatim možete da počnete da pišete dvadeset različitih stvari koje možete da uradite da biste uštedeli vreme, dobili na vremenu i svakodnevno proveli dva sata više u produktivnom radu.

Koji god odgovor da odaberete, *odmah* počnite da ga sprovodite u delo. Uradite nešto. Uradite bilo šta. Što brže preduzmete korake u vezi s ovom vežbom, imaćete bolji i kontinuiraniji dotok ideja u toku dana. Ako generišete ideje i onda ne učinite ništa u vezi s njima, kreativni dotok će se usporiti i prestati.

Služite se intenzivnim razmišljanjeni u vezi sa svakim ciljem

Najbolje je da ovu vežbu radite izjutra, odmah pošto ispišete svoje ciljeve u spiralnoj svesci. Svakog jutra, možete da uzmete jedan cilj, preformulišete ga u pitanje i potom nađete dvadeset odgovora na to pitanje. Potom možete odmah da se date na posao i primenite jedan od svojih odgovora.

Ako je neki cilj dovoljno veliki i važan za vas, možete više puta da ponovite ovu vežbu u vezi s njim. Nemojte da vas brine to što ćete stalno pisati iste odgovore. Što više praktikujete ovu vežbu, to je verovatnije da će ona da podstakne sasvim neočekivane ideje koje će značiti prekretnicu. Možda će potrajati nekoliko dana ili nedelja dok ne dobijete onu pravu inspiraciju. Morate da budete strpljivi i odlučni. Dobićete je.

Kumulativna snaga generisanja ideja

Zamislite da ovu vežbu radite svakog jutra tokom pet dana u nedelji. Vikendom ne morate, kako biste malo odmorili mozak. Ako pet puta nedeljno radite ovu vežbu, generišete stotinu ideja nedeljno. Ako je radite pedeset nedelja u godini, za dvanaest meseci generišete pet hiljada ideja. A pritom ste slobodni da tokom godišnjeg odmora pustite „glavu na otavu”!

Ako potom dnevno sprovedete u delo jednu ideju koja vas brže pokreće u pravcu vaših ciljeva, to znači da je množimo sa pet dana u nedelji i ponovo s pedeset nedelja godišnje. To se svodi na 250 novih ideja koje godišnje primenjujete u svom životu.

Evo i pitanja: mislite li da bi ova vežba, kad biste je redovno radili, imala uticaja na vaš život i budućnost? U svetu u kojem većina ljudi ima svega nekoliko ideja u toku godine, mislite li da bi ova vežba mogla da vas dovede do samog vrha u vašoj oblasti? Šta mislite, ako biste je radili svakog dana, da li biste za kratko vreme postali bogati i uspešni u bilo čemu u šta se svim srcem unesete? Mislim da je odgovor jasan.

Jedna dobra ideja može da vam uštedi godine napornog rada ili hiljade dolara. Mnoštvo dobrih ideja, jedna za drugom, nadograđujući se, mogu da vas učine bogatim, srećnim i uspešnim, praktično bez greške.

Usredsredite se na rešenje

Kao što sam već rekao, uspešni ljudi su intenzivno *orijentisani prema rešenjima.* Činjenica je da je život kontinuirani niz problema i teškoća kome nema kraja. Ova reka problema je isprekidana samo povremenim *krizama*, u poređenju s kojima se ti problemi čine mali.

U stvari, ako živite životom koji je ispunjen stalnim poslovnim obavezama, verovatno vas svaka dva do tri meseca snađe nekakva kriza. Imate poslovne krize, porodične krize, finansijske krize, zdravstvene krize i razne druge krize. Problemi i krize nikad ne prestaju. Stalno pristižu, kao talasi okeana koji udaraju o obalu. Jedini aspekt koji možete da kontrolišete jesu vaše *reakcije* na te probleme i krize. Upravo u njima se nalazi ključ vašeg uspeha.

Uspešni ljudi na probleme reaguju delotvorno. S neuspešnima je već drugačiji slučaj. Uspešni ljudi duboko udahnu, opuste se i razmišljaju „hladne glave”. Traže dobro u svakoj situaciji. Tragaju za vrednom poukom. Iznad svega, usredsređuju se na rešenje, na ono što može da se učini, umesto na ono što se desilo i ko je za to kriv.

Efikasno se obračunavajte s problemima

Kao što postoji proces kojim se rešavaju matematički problemi, tako postoji i proces za rešavanje problema u biznisu i porodici, koji možete da naučite i primenjujete do kraja svoje karijere. On iziskuje da rešavanju problema pristupate sistematično i organizovano.

- **Korak prvi: jasno definišite problem.**

Pravilno definisan problem je već napola rešen. Apsolutno je zapanjujuće koliko se vremena gubi jurcanjem naokolo u potrazi za rešenjem, kad nikome nije sasvim jasno u čemu je zapravo problem.

- **Korak drugi: upitajte se koji su mogući uzroci tog problema.**

Potražite očigledne i one ne tako očigledne uzroke problema. Kako je počeo? Odakle vuče koren? Šta ga je uopšte iniciralo? Koje su se kritične varijable promenile i tako dovele do nastanka problema? Koje su pretpostavke dovele do problema? Kao lekar koji pažljivo pregleda bolesnog pacijenta, trebalo bi da temeljito secirate problem pre no što pokušate da ga rešite.

- **Korak treći: koja su moguća rešenja?**

Izbegavajte prirodnu sklonost većine ljudskih bića da s definicije problema odmah skoče na zaključak u vezi s nekakvim rešenjem. Uvek pitajte: „Koja je druga solucija?”

Ponekad je najbolja solucija da ne uradite baš ništa. Ponekad je možda najbolje da skupite još informacija. A ponekad je najbolje rešenje da shvatite da to uopšte nije vaš problem i da ga prebacite onome čija odgovornost jeste.

• Korak četvrti: upitajte se šta mora da se *postigne* određenim rešenjem?
Pošto identifikujete više mogućih rešenja, jedini način da procenite koliko je neko rešenje privlačno jeste da unapred odredite šta njime želite da postignete.
Čuli ste sigurno onu izjavu „operacija uspela, pacijent umro”. Vrlo se često dešava da primenimo neku soluciju, ali ne samo da problem posle toga nije rešen već je još gori nego pre.
Vodite računa da solucija za koju se odlučite služi svrsi koju ste imali na umu kad ste počeli da tražite rešenje problema.
• Korak peti: zadužite nekog ili se sami latite primene rešenja.
Pošto odiučite koje je idealno rešenje, odredite rok njegove primene. Ustanovite mere kojima može da se proveri da li je rešenje delotvorno.
Diskusija o rešavanju problema koja ne vodi do dogovora o konkretnom rešenju, praćenog dodelom zaduženja i određivanjem roka, predstavlja problem koji će se stalno vraćati.
Vežbajte ovaj sistematičan metod hvatanja u koštac s problemom dok vam ne pređe u naviku. Zapanjiće vas koliko ćete uz primenu ovog metoda postati efikasniji i koliko će bolji da budu vaši rezultati.

Ključ pobede i uspeha

Proučavajući ratovanje i bitke kroz vekove, oduvek sam bio fasciniran situacijama u kojima su manje sile poražavale one brojno nadmoćnije. U svim slučajevima, ustanovio sam da je brojno slabija sila bila mnogo bolje organizovana, metodičnija i sređenija u svojim planovima napada i izvršenja u odnosu na brojniju i neorganizovaniju silu.
Na isti način, obična osoba, sa sistemom ili receptom za rešavanje problema, može da optrči mnogo krugova oko izuzetno inteligentnih ili visoko obrazovanih ljudi, koji se u svoje probleme bacaju bez metoda ili procesa za njihovo rešavanje.
Ove dve metodologije, intenzivno razmišljanje ili sistematičan pristup, daju vam ogromnu prednost u savladavanju neizbežnih problema i teškoća u životu.

Pišite

Uvek razmišljate *pismeno.* Sve zapisujte. Kad pišete, dešava se nešto između mozga i ruke. Pitanja koja su posredi bivaju vam jasnija i shvatljivija. Bolje razmišljate. Vaša percepcija je jasnija. Postajete pametniji i kreativniji samim činom zapisivanja svega pre samog donošenja odluke.

Ponašajte se kao da igrate šah

Jedna od najsnažnijih vežbi kreativnog razmišljanja koju možete da praktikujete zove se „planiranje scenarija”. Kod planiranja scenarija, razmišljate nekoliko poteza unapred u igri života i zamišljate šta bi moglo da se desi u određenom periodu u budućnosti.
Iako je budućnost u velikoj meri nepoznanica, određeni trendovi koji su prisutni danas nastaviće se i u budućnosti. Određeni događaji koji se odigravaju oko vas imaće uticaja na te trendove, i možda će ih čak na razne načine prekidati. Dešavaće se i sasvim neočekivane stvari, koje će iziskivati da u potpunosti promenite planove.

Odgovorite na dva pitanja

Prilikom planiranja scenarija, postavite sebi dva pitanja. Prvo: ,,Koje su tri najgore stvari koje mogu da se dese u narednim mesecima ili godinama, a koje mogu da imaju negativnog uticaja na moj biznis ili privatni život?”
Zapišite ih. Budite brutalno iskreni prema sebi. Odbijte da priželjkujete ili se nadate najboljem. Na primer, zamislite da je vaš najbolji klijent bankrotirao ili da ne može da vam plati za proizvode ili usluge koje ste mu prodali. Šta biste uradili? Kako biste reagovali? Koje biste korake preduzeli da se zaštitite od ovakvih mogućnosti?
Zatim se upitajte: „Koje su tri najbolje moguće stvari koje mogu da mi se dese u narednim mesecima ili godinama?”

Zapisavši odgovore na oba pitanja, možete da primenite intenzivno razmišljanje, kako biste bili spremni za svaku mogućnost. Ako je posredi potencijalna prepreka, upitajte se: „Kako bismo mogli da se zaštitimo od ove prepreke?” Zatim nađite dvadeset odgovora na ovo pitanje.

Ako je posredi šansa, upitajte se: „Kako bismo mogli da povećamo verovatnoću da ova šansa postane stvarnost ili da je iskoristimo ovakvu kakva je danas?” Napišite dvadeset odgovora i na ovo pitanje.

Kad god postavite sebi neko od ovih pitanja ono će, poput električne varnice, da pobudi vaše ideje i spoznaje. Što više razmišljate o ovim ključnim pitanjima, to više ćete da aktivirate svoj nadsvesni um da vam daje spoznaje i bleske inspiracije koji će vam omogućiti da zgrabite šansu ili izbegnete opasnost.

Razvijte svoje opcije

Jedan od najvažnijih delova vaše lične filozofije bi trebalo da se vrti oko razvoja opcija. Pravilo glasi da ste slobodni onoliko koliko i vaše dobro smišljene altemative.

Ako je vaš cilj da budete srećni, uspešni i slobodni, morate da imate *izbora.* U svakoj situaciji mora da postoji više od *jednog* koraka koji možete da preduzmete. Ne smete nikad da dozvolite sebi da se nađete zarobljeni samo jednom opcijom koju imate.

Čim se prvi put zaposlite, napravite prvu investiciju ili krenete s novim delom svog života, trebalo bi da odmah počnete da razvijate alternativu, za slučaj da nešto pođe naopako.

Smislite svoj plan “ B ”

Oto fon Bizmark, nemački „gvozdeni kancelar” iz devetnaestog veka, smatran je najvećim državnikom svoga doba. Umeo je da žonglira konkurentnim nacijama, kneževinama i silama i huška ih jedne na druge u procesu formiranja Nemačke u ujedinjenu državu. Njegov politički život bio je beskrajan proces pregovaranja napred i nazad, i ko zna koliko pobeda i poraza.

Bizmark je bio čuven po tome što je, pre početka pregovora o svom glavnom planu, uvek imao potpuno osmišljen rezervni plan. Ovo je postalo poznato kao „Bizmarkov plan”, ili „plan B”. Trebalo bi da uvek imate plan B, kada su posredi važni delovi vašeg biznisa i privatnog života.

Koji je vaš plan B? Koji je vaš rezervni plan ako trenutni posao, karijera, preduzeće ili pravac delovanja ne budu bili uspešni? Koji je vaš rezervni plan ako vam propadnu sadašnje investicije ili ako vaši „najbolji” planovi propadnu? Koje su vaše alternative? Šta biste radili da se sutra nađete na ulici, ili u položaju da morate da počinjete iznova?

Što više opcija imate, veća je intelektualna sloboda koju imate. Što više alternativa smislite, imaćete veću moć u svim situacijama. Što je više mogućih postupaka koje osmislite, za slučaj da ovaj koji sad primenjujete ne bude uspešan, imaćete više samopouzdanja. Zato jedna od najvažnijih stvari koje u životu možete da radite jeste povećavanje raspona vašeg „slobodnog delovanja”. Upotrebite svoju kreativnost da biste kontinuirano smišljali opcije i altemative, bez obzira na to kako se stvari trenutno odvijaju.

Dugoročno razmišljanje

Krajnji cilj u vašem biznisu i karijeri je da zaradite što je moguće više novca i ostvarite finansijsku nezavisnost. Sav profit, sav finansijski uspeh u našem društvu potiče od „novostvorene vrednosti” izvesne vrste. Kad stvorite vrednost, dovodite sebe u položaj da zarobite deo te vrednosti u vidu povećanog prihoda, profita ili dividendi. Ovo je osnovni zakon celokupne tržišne ekonomije, a poput većine osnovnih ekonomskih zakona, nepoznat je ili nerazumljiv većini zaposlenih u našem društvu.

Jedno od pitanja koja možete da postavite u procesu intenzivnog razmišljanja jeste: „Šta mogu još danas da učinim da bih postao dragoceniji svojim klijentima?”

Mogli biste da pitate: „Ko su moji *idealni* klijenti? Šta mogu da uradim da privučem više idealnih klijenata da kupuju od mene?”

Najbolje bi bilo da pitate: „Šta bi trebalo da uradim da zaslužim više baš onakvih klijenata kakvih želim da imam?” Šta biste mogli da radite u većoj meri, ili da počnete da radite, da biste zasluživali da imate više klijenata kakvih zaista želite?

Neprestano stvarajte vrednost

Uvek tragajte za načinima da upotrebite svoju kreativnost i stvarate vrednost obavljajući stvari brže, bolje, jefitinije ili lakše. Baš kao što koren engleske reči „deserve", koja znači „zaslužiti", potiče od latinskih reči *de* i *servus,* koje znače „od usluge, od službe", trebalo bi da uvek tražite načine da zaslužite veća priznanja na osnovu toga što ćete bolje usluživati svoje klijente.

U konačnoj analizi, kao člana društva, kao „krupne ribe" u našem ekonomskom sistemu, vaše bogatstvo i priznanja poticaće od vaše sposobnosti da uslužujete druge ljude bolje nego što to čine vaši konkurenti. Svakodnevno se služite svojom kreativnošću i inteligencijom da biste iznašli načine da učinite sebe dragocenijim za svoju kompaniju, svoju industriju i svoj svet. To je istinsko obeležje ličnog genija.

OSLOBODITE SVOJU UROĐENU KREATINNOST

1 Izdvojite svoj najvažniji cilj ili najveći problem i napišite ga na vrhu stranice, u formi pitanja. Zatim naterajte sebe da smislite dvadeset odgovora na to pitanje i odmah primenite jedan od njih.

2 Svim problemima pristupajte sistematično, jasno ih definišući, smišljajući moguća rešenja, donoseći odluku i potom primenjujući rešenje u što je moguće kraćem roku.

3 Mislite na papiru. Napišite sve pojedinosti problema ili cilja i potražite jednostavne, praktične načine da rešite problem ili ostvarite cilj.

4 Identifikujte najbolje i najgore događaje koji bi mogli da vas snađu u narednim mesecima. Ustanovite šta možete da učinite da biste ublažili efekte najgorih ishoda i maksimalno povećali koristi ili verovatnoću najboljih mogućih ishoda.

Slobodni ste samo onoliko koliko su slobodne opcije koje imate.

Smislite plan B za sve važne oblasti vašeg poslovnog i privatnog života.

20.
Uradite nešto svakog dana

Moj uspeh je nastao tako što sam svakodnevno radio sve što bi mi došlo pod ruku.

- *Dloni Karson*

Tokom godina su rađene brojne studije koje su pokušavale da ustanove zašto su neki ljudi uspešniji od ostalih. Stotine, pa čak i hiljade trgovačkih putnika, tehničkog osoblja i menadžera intervjuisane, testirane i proučavane u pokušaju da se identifikuje zajednički imenitelj uspeha. Kao jedan od najvažnijih faktora uspeha, stalno se iznova pojavljivala „akciona orijentacija".

Uspešni ljudi su *intenzivno* akciono orijentisani. Kao da se kreću brže od neuspešnih ljudi. Užurbaniji su. Više pokušavaju, i upornije pokušavaju. Počinju ranije, a rade i pošto ostali prestanu. U stalnom su pokretu.

Neuspešni ljudi, s druge strane, počinju u poslednjem času i ostavljaju posao čim se za to ukaže prilika. Ne propuštaju nijedan minut nijedne pauze za kafu ili pauze za ručak, večito su na bolovanju i koriste godišnji odmor do poslednjeg dana. Ponekad se hvališu: „Kad nisam na poslu, ja čak ni ne razmišljam o njemu."

Priča o neuspehu

Jedan naš službenik je stalno kasnio. Kad smo porazgovarali s njim o tome, objasnio je da je razlog njegovog kašnjenja gužva u saobraćaju. Predložili smo mu da ranije kreće na posao, kako mu saobraćajna gužva ne bi pravila problem. Bio je šokiran. Rekao je: „Ali, ako krenem ranije, a nema gužve u saobraćaju, stizaću na posao još pre početka radnog vremena. A ne, to nikako!"

Ne moram ni da kažem da smo ga ubrzo otpustili i angažovali osobu s većim osećajem odgovornosti i obaveze. Kasnije smo čuli da je nastavak njegove karijere bio obeležen menjanjem honorarnih poslova i periodima nezaposlenosti. Njegov stav ga je predodredio za neuspeh.

Zakon kompenzacije

U svom čuvenom eseju „Kompenzacija", Ralf Valdo Emerson je napisao da ćete od života uvek dobiti kompenzaciju direktno srazmernu vrednosti svog doprinosa. Ako želite da povećate veličinu priznanja koja dobijate, morate da povećate kvantitet i kvalitet svojih rezultata. Ako želite da dobijete više, morate više da uložite. Drugog načina nema.

Napoleon Hil je ustanovio da je ključni kvalitet uspešnih muškaraca i žena, od kojih su mnogi počeli od dna, bez prebijene pare, bilo to što su još u ranom detinjstvu stekli naviku da uvek „pređu dodatni kilometar". Ustanovili su, kako neko reče, da ,,na dodatnom kilometru nikad nema saobraćajne gužve".

Kvalitet samoniklih milionera

U jednoj studiji samoniklih milionera, istraživači su intervjuisali hiljade muškaraca i žena koji su počeli ni od čega, i potom u karijeri zaradili više od milion dolara. Ovi milioneri koji su to postali isključivo zahvaljujući svom radu su se skoro jednoglasno složili da je njihov uspeh bio rezultat toga što su uvek radili više od onoga za šta su bili plaćeni. Stvorili su još od prvog zaposlenja naviku da uvek ulažu više no što su dobijali. Uvek su tragali za načinima da doprinesu više no što se od njih očekivalo.

Doživotan uspeh u karijeri

Kad se obraćam diplomcima studija biznisa, često me pitaju, obično pomalo zabrinuto, da li bih mogao da im dam neki predlog ili ideju o tome šta mogu da urade da bi bili uspešni u poslovnom svetu. Ja im uvek dajem isti savet. Taj savet je valjao meni kad sam bio mlad i valja svima, u svim fazama njihove karijere.

Sastoji se iz dva dela. Prvo, čim se zaposlite i čim se uhodate u ono što zahteva opis vašeg radnog mesta, idite kod šefa i recite mu da želite „veću odgovornost". Recite da ste rešeni da date maksimalan mogući doprinos firmi i da biste zaista želeli da, čim to bude moguće, dobijete veću odgovornost.

Kad sam ja počeo da radim, kao mladi direktorčić u velikoj korporaciji, moj šef je klimnuo glavom osmehnuvši se, i zahvalio mi na pokazanom interesovanju. Međutim, na tome je i ostalo, barem neko vreme. Svakih nekoliko dana, dostavljao sam šefu svoje izveštaje, a kad god bih odlazio, obavezno sam napominjao kako bih želeo veću odgovornost.

Doći će vaših pet minuta

Posle nekoliko nedelja mog upornog zahtevanja veće odgovornosti, šef me je zadužio da proučim i procenim jedan projekat. Zgrabio sam tu priliku kao što bi pas zgrabio kost i otrčao. Radio sam danju i noću, radio sam i preko vikenda, i za to vreme rasturio projekat na proste faktore, prikupio statističke podatke, objedinio tako dobijene detalje i napisao izveštaj i predlog. U ponedeljak izjutra, otišao sam kod šefa s gotovim predlogom u vezi s projektom. Bilo je očigledno da je iznenađen. Rekao je: „Niste morali da žurite. Mislio sam da još najmanje jednu ili dve nedelje nećete biti gotovi s tim.”

Zahvalio sam mu na obzirnosti i rekao: „Procena je gotova, kao što ste tražili. Usput, zaista bih voleo veću odgovornost.”

Ubrzo posle te procene projekta, stvari su za mene počele da se menjaju. Nedelju dana kasnije, dobio sam još jedan mali zadatak, koji ni slučajno nije bio u opisu mog radnog mesta. Ponovo, zgrabio sam ga i uradio što sam bolje mogao. Posle jedne ili dve nedelje, šef mi je dao novi zadatak, a posle još jedne ili dve nedelje, još jedan.

Svaki put sam se, bez obzira na to da li sam znao išta o tome ili nisam, bez odlaganja bacao na posao, često i u slobodno vreme i preko vikenda. Obavljao sam posao i predavao izveštaj šefu što sam brže mogao.

Hvatajte šanse u letu

Ovo me dovodi do drugog saveta svima koji žele da imaju uspešnu karijeru. Kad dobijete odgovornost koju ste tražili, obavite posao brzo i dobro i dostavite šefu izveštaj u što kraćem roku, kao da vam je u rukama ručna bomba s izvučenom iglom. Delajte brzo. Nemojte da odlažete.

Apsolutno je zadivljujući pozitivan utisak koji ćete ostavljati na druge ljude tražeći veću odgovornost, kao i brzim obavljanjem zadatka kada tu odgovornost i dobijete.

Vrlo brzo, šef me je okarakterisao kao „vrednog i pouzdanog momka”. Kad god bi iskrslo nešto što je moralo da se uradi odmah, radije je pozivao mene nego druge direktore, od kojih su neki već više godina radili tu. Nije prošlo mnogo, a ja sam počeo da napredujem u toj firmi.

Budite spremni za svoju šansu

Jednog dana, dao mi je zadatak onako kako se otprilike dodaje lopta saigraču koji jedini ima šanse da zabije preko potreban gol tokom poslednjih nekoliko sekundi utakmice. Brzo delajući, preletevši više od hiljadu milja i radeći dan i noć, otkrio sam proneveru i spasio kompaniji više od dva miliona dolara. Da sam čekao samo dva dana, taj novac bi bio zauvek izgubljen.

Posle tog uspeha, brana je pukla. Prvo sam dobio obimno zaduženje, a potom sam stavljen na čelo jednog odeljenja, pa drugog, a zatim i trećeg. S navršene dve godine staža u toj kompaniji, vodio sam tri odeljenja koja su godišnje obrtala 50 miliona dolara i zapošljavala više od pedeset ljudi.

U međuvremenu, moji saradnici su i dalje izjutra dolazili tačno u devet, koristili pauzu za ručak do poslednjeg minuta, a s posla odlazili tačno u pet, ali ne kući već na pićence u obližnji bar. Mrmljali su i govorili jedni drugima da su razlozi mog napredovanja to što mi se „posrećilo” ili što sam šefov miljenik. Nikad nisu shvatili koliko je važno tražiti veću odgovornost i delati bez odlaganja.

Tajna uspeha

Na svečanoj večeri povodom svog penzionisanja, predsednik Privredne komore SAD, pre mnogo godina, ispričao je jednu priču. Bio je, inače, jedan od najuglednijih američkih i svetskih privrednika. Stekao je ugled izuzetnog radnika, o kakvom sanja svako ko se bavi biznisom.

Rekao je da je, kad je bio mlad, neuspešan i frustriran čovek, naišao na izreku napisanu na smeđoj papirnoj kesi zakačenoj na panou u gimnaziji. Dok je prolazio pored panoa, nešto ga je nagnalo da zastane i pročita ono što je pisalo na papirnoj kesi. Tamo je stajalo: „Tvoj uspeh u životu biće u direktnoj srazmeri s onim šta radiš preko onoga što se od tebe očekuje.”

Slušaocima je rekao da su te reči izmenile njegov život. Sve do tada, činilo mu se da radi dobro, zato što je radio ono što mu je bilo rečeno, ono što se od njega i očekivalo. Ali, od tada pa nadalje, rešio je da radi mnogo više od onoga što se od njega očekuje, da uvek pređe dodatni kilometar i uradi mnogo više nego što je plaćen. Od tada pa do kraja svoje karijere, ustajao je malo ranije, radio malo napornije i ostajao malo duže. Brže se kretao od zadatka do zadatka i od klijenta do klijenta.

I dogodilo se ono što se u takvim slučajevima uvek dešava. Što je brže delao, sticao je sve više iskustva. Što je više iskustva sticao, bio je sve bolji u poslu. Što je bio bolji, ostvarivao je bolje rezultate za isto vreme. Nije prošlo dugo, a on je bio bolje plaćen i brže unapređivan.

Delajući brže i uvek radeći više no što se od njega očekivalo, njegova karijera je krenula vrtoglavom brzinom napred. Ubrzo je bio unapređen u drugo odeljenje, a potom je dobio posao u drugoj industriji, s novom oblašću odgovornosti. Uvek i svugde, pridržavao se jedne iste strategije. Radi više od onoga za šta te plaćaju. Radi više no što se od tebe očekuje. Pređi dodatni kilometar. Daj se na posao. Ne odugovlači. Stupi u akciju. Ne gubi vreme. I nikad se ne osvrći unazad.

Mudrost oca nacije

Tomas Džeferson je napisao: „Reši da nikad ne budeš zaludan. Onaj ko ne gubi vreme, nikada se neće žaliti da ga ima malo. Čudesno je koliko mnogo možemo da uradimo kada vazda radimo.”

Kasnije je napisao i ovo: „Otkako znam za sebe, izlazeće sunce me nikad nije zateklo kako spavam.”

Vreme će svakako da prođe

Evo jednog vrlo važnog zapažanja. Vreme će *svakako* da prođe. Nedelje, meseci i godine vašeg života će u svakom slučaju proći. Pitanje je samo, šta ćete vi da uradite s tim vremenom?

Pošto će dan već u svakom slučaju da prođe, zašto ne početi malo ranije, raditi malo vrednije i ostati malo duže? Zašto se ne svrstati na stranu anđela? Zašto ne steći reputaciju „pouzdanog” momka (ili devojke) u koga svi gledaju onda kad je potrebno da nešto bude urađeno brzo i dobro? To će za ubrzanje toka vaše karijere značiti više od bilo čega drugog.

Krenite i nemojte da stajete

Ključ visokih prihoda je „načelo inercije uspeha”. Ovo načelo kaže da je potrebna znatna energija da bi ste se pokrenuli. Ali, pošto se jednom pokrenete, potrebno je mnogo manje energije da biste nastavili da se krećete.

Načelo inercije objašnjava uspeh više nego bilo koji drugi faktor. Uspešni ljudi su ljudi koji uvek nešto rade. Ustaju i kreću se i ne zaustavljaju se celog bogovetnog dana. Sve vreme koje provode u poslu, oni odista rade. Neprestano su u pokretu, kao pokretne mete.

Pažljivo planirajte svoje vreme

Uspešni ljudi vrlo pažljivo planiraju svoje dane i sate, pa čak i periode od petnaest minuta. U svakoj studiji ovog pitanja, čini se da je prisutna direktna veza između čvrsto isplaniranog vremena i visokih prihoda. Najbolje plaćeni profesionalci u našem društvu, od kojih potiče čitavih 25 odsto samoniklih milionera Amerike, jesu advokati, lekari i drugi medicinski profesionalci. Oni upravljaju svojim vremenom računajući ga u *minutama* provedenim na svakom slučaju ili sa svakim pacijentom.

Ljudi koji u našem društvu najlošije zarađuju su oni koji svoje vreme računaju u danima, nedeljama ili mesecima. Ne smatraju problemom ako protraće prvu polovinu dana. Opravdavaju to govoreći kako će posle podne sve da nadoknade. Ponekad čak protraće prvih nekoliko dana u nedelji. Misle da će pred kraj nedelje da nadoknade izgubljeno. Katkada čak proćerdaju prvu nedeiju ili dve u mesecu.

Fatalan propust u mesečnim normama

Tokom godina, radio sam s bezbroj trgovinskih firmi. Čitavih 80 odsto trgovačkih putnika u tim firmama, koji svi rade na normu, lenčari prve tri nedelje u mesecu, da bi poslednje nedelje odjednom dospeli u stanje grozničave aktivnosti, očajnički radeći ne bi li ostvarili dovoljnu prodaju da pokriju normu.

Ali, ne i oni vrhunski. Vrhunski ljudi rade od prvog dana u mesecu s jednakim fokusom i intenzitetom s kojim su radili poslednjeg dana prethodnog meseca. Na put kreću trčeći, poput ptice trkačice. Gaze „gas do daske" još u pola osam izjutra. Pobeđuju jutarnju saobraćajnu gužvu tako što krenu pre svih ostalih, a onu večernju propuste tako što ostanu i posle završetka radnog vremena, radeći još dugo pošto su ostali požurili da se nađu u koloni na autoputu.

Stalno održavajte nivo energije

Što se brže krećete, imate više mentalne i fizičke energije. Što se brže krećete, srećniji ste i postajete entuzijastičniji i kreativniji. Što se brže krećete, više uradite, bivate bolje plaćeni i osećate se uspešniji.

Primenite na svoj život načelo inercije. Kad krenete, ne zaustavljajte se. Alan Lejkin, specijalista za upravljanje vremenom, je rekao: „Brz tempo je od suštinskog značaja za uspeh." Tom Piters je rekao da svi uspešni ljudi imaju „napon za akciju". Ključ boljeg učinka je u tome da odaberete svoj najvažniji zadatak i krenete da ga radite kao „neodložan". To je pravi ključ uspeha i velikih dostignuća.

URADITE NEŠTO SVAKOG DANA

1 Odlučite koliko danas da ćete malo da ubrzate. Brže se krećite sa zadatka na zadatak. Brzo hodajte. Razvijte brži tempo aktivnosti.

2 Zamislite da ćete mesec dana biti odsutni i da morate sav posao da uradite unapred, pre no što odete. Radite isto onako vredno i brzo kao neposredno uoči godišnjeg odmora.

3 Planirajte vreme. Zamislite da imate samo polovinu vremena za obavljanje posla, i celog dana radite sa svešću da je posao koji radite neodložan.

4 Neprestano tražite veću odgovornost, a kad je dobijete, obavite zadatak brzo i dobro. Ova navika će vam neprestano otvarati vrata mogućnosti.

Odsad pa nadalje, odlučite da ustajete jedan sat ranije i odmah krećete. Radite i preko pauza za ručak i kafu. Ostanite jedan sat posle završetka radnog vremena da biste nadoknadili eventualni zaostatak i spremili se za sutrašnji dan. Ovi dodaci će udvostručiti vašu produktivnost i ubrzati vašu karijeru.

21.

Istrajte na putu uspeha

Malo je stvari koje marljivost i znanje ne mogu da postignu; velika dela se ne postižu snagom, već istrajnošću.

- Semjuel Džonson

Svaki veliki životni uspeh predstavlja trijumf istrajnosti. Vaša sposobnost da odlučite šta želite, da počnete i potom istrajavate kroz sve teškoće i prepreke, sve dok ne ostvarite svoj cilj, odlučujući je faktor vašeg uspeha. A druga strana istrajnosti je hrabrost.

Pobeda nad strahom i stvaranje *navike* da budete hrabri je možda najveći izazov s kojim ćete se ikad suočiti u životu. Vinston Čerčil je jednom napisao: „Hrabrost se s pravom smatra najvećom od svih vrlina, jer od nje zavise sve ostale."

Pobediti strah

Strah jeste, i oduvek je bio, najveći neprijatelj ljudi. Kad je Frenklin D. Ruzvelt rekao: „Jedino čega moramo da se bojimo jeste sam strah," hteo je da kaže da je strah kao *emocija,* a ne stvarnost koje se plašimo, ono što izaziva u nama anksioznost, stres i tugu.

Kad steknete naviku da budete hrabri i nepokolebljivo samopouzdani, otvara vam se čitav svet novih mogućnosti. Pomislite samo - šta biste se usudili da sanjate, budete ili radite, kad se ne biste plašili ničega na celom svetu?

Možete da naučite sve što je potrebno

Srećom, hrabrosti kao navici se *učite* kao bilo kojoj drugoj veštini koja vam je potrebna za uspeh. U tu svrhu, potrebno je da pobedite svoje strahove, skupljajući istovremeno onu vrstu hrabrosti i samopouzdanja koji će vam omogućiti da se bez straha nosite s neizbežnim usponima i padovima u životu.

Popularni kolumnista, En Lenders je pisala: „Kad bi mi neko tražio da čovečanstvu dam ono što smatram najkorisnijim mogućim savetom, bilo bi to ovo: očekujte nevolju kao sastavni deo života, a kad dođe, ne saginjite glavu. Pogledajte je pravo u oči i recite: 'Biću veći od tebe. Ne možeš da me pobediš.'" *To* je vrsta stava koja vodi do pobede.

Uzroci i lekovi

Početna tačka u prevazilaženju strahova i razvoja hrabrosti je, pre svega, ispitivanje faktora koji nas čine sklonim strahu.

Kao što znamo, koren straha je vaspitanje koje smo dobili u detinjstvu, obično destruktivna kritika od strane jednog ili oba roditelja. To dovodi do toga da doživljavamo dva tipa straha. Pre svega, to su strah od neuspeha, koji nas tera da mislimo „ne mogu, ne mogu, ne mogu"; i drugo, strah od odbacivanja, koji nas tera da mislimo „moram, moram, moram".

Zbog ovih strahova, postajemo preokupirani strahom od gubitka novca ili vremena, ili osećaja koje smo uložili u emotivnu vezu. Postajemo preterano osetljivi na mišljenja i moguće kritike od strane drugih, ponekad do te tačke da se bojimo da uradimo bilo šta što neko drugi ne bi odobrio. Skloni smo da se parališemo od straha, koji nam ne dozvoljava da preduzmemo bilo šta kreativno u pravcu ostvarenja svojih snova i ciljeva. Oklevamo. Postajemo neodlučni. Odugovlačimo. Tražimo izgovore i nalazimo razloge za odlaganje. Naposletku se osećamo frustrirani, uhvaćeni u dvostruku mrežu „moram, ali ne mogu" ili „ne mogu, ali moram".

Strah i neznanje idu u paketu

Strah može da bude prouzrokovan neznanjem. Kad imamo ograničene informacije, umemo da budemo napeti i nesigurni u pogledu ishoda svojih postupaka. Neznanje dovodi do toga da se pribojavamo promene, da se plašimo nepoznatog i izbegavamo da pokušamo bilo šta novo ili drugačije.

Ali, važi i obrnuto. Sam čin prikupljanja većeg broja informacija i iskustvo u određenoj oblasti daje nam više hrabrosti i samopouzdanja u toj oblasti. Postoje neki delovi vašeg života u kojima uopšte nemate straha, jer ste ovladali tom oblašću, na primer, vožnja kola, skijanje ili trgovina i menadžment. Budući da posedujete znanje i iskustvo, osećate se savršeno sposobni da izađete na kraj sa svim što se događa. Ne bojite se.

Umor nas sve čini kukavicama

Drugi faktor koji izaziva strah jeste bolest ili umor. Kad smo umorni ili se ne osećamo dobro, ili nemamo fizičke kondicije, više smo predisponirani za strah i sumnju nego kad se osećamo zdravi, srećni i energični.

Ponekad možete totalno da promenite svoj stav prema sebi i svoj potencijal, tako što ćete lepo odspavati preko noći ili otići na odmor dovoljno dug da u potpunosti napunite svoje mentalne i emocionalne baterije. Odmor i opuštanje nagomilavaju hrabrost i samopouzdanje koliko i svi drugi faktori.

Svi se boje

Važno: svi inteligentni ljudi se *nečega* boje. Normalno je i prirodno biti zabrinut u vezi sa svojim fizičkim, emocionalnim i finansijskim preživljavanjem. Biti hrabar ne znači ne biti uplašen. Kao što je rekao Mark Tven: „Hrabrost je odupiranje strahu, vladanje njim, ali ne znači njegovo odsustvo."

Nije stvar u tome da li se bojite ili ne. Svi se bojimo. Pitanje je, kako da izađete na kraj sa strahom? Hrabra osoba je prosto ona koja ide dalje uprkos strahu. Evo još nečega što sam shvatio: kad se *suprotstavljate* svojim strahovima i idete prema onome čega se bojite, vaši strahovi nestaju, dok istovremeno narastaju vaše samopoštovanje i samopouzdanje.

Međutim, kad *izbegavate* ono čega se bojite, vaši strahovi narastaju sve dok ne počnu da kontrolišu sve aspekte vašeg života. A s njihovim narastanjem, opadaju vaše samopoštovanje i samopouzdanje. Glumac Glen Ford je jednom rekao: „Ako ne uradiš ono čega se bojiš, strah kontroliše tvoj život."

Analizirajte svoje strahove

Kad prepoznate faktore koji mogu da izazivaju strah, sledeći korak u prevazilaženju straha jeste da sednete i odvojite malo vremena da objektivno identifikujete, definišete i analizirate vlastite strahove.

Na vrhu lista papira, napišite pitanje: „Čega se bojim?"

Počnite da popunjavate svoj spisak strahova zapisujući sve, i značajnije i manje značajne stvari, u vezi s kojima osećate bilo kakvu anksioznost. Počnite od uobičajenih strahova: straha od neuspeha ili gubitka i straha od odbacivanja ili kritike.

Neki ljudi, kojima dominira strah od neuspeha, ulažu ogromnu količinu energije u opravdavanje ili zataškavanje svojih grešaka. Ne mogu da se suoče s pomišlju da mogu da pogreše. Ostali, preokupirani strahom od odbacivanja, toliko su osetljivi na to kako izgledaju drugima da kao da su nesposobni da preduzmu bilo kakvu nezavisnu akciju. Uzdržavaju se da urade bilo šta sve dok nisu sigurni da neko drugi to odobrava.

Odredite prioritete svojih strahova

Kad napravite spisak svih strahova za koje verujete da bi mogli da utiču na vaše razmišljanje i ponašanje, poređajte ih prema važnosti. Za koji strah mislite da ima najjači uticaj na vaše razmišljanje ili da vas unazađuje više od svih ostalih? Koji bi bio strah broj dva? Koji bi bio vaš treći strah? I tako dalje.

Prema svojim predominantnim strahovima, napišite odgovore na ova tri pitanja:

1. Kako me ovaj strah unazađuje u životu?
2. Kako mi ovaj strah pomaže, ili kako mi je ranije pomagao?
3. Kako bi mi se isplatilo eliminisanje tog straha?

Pre nekoliko godina, uradio sam ovu vežbu i ustanovio da je moj najveći strah strah od siromaštva. Plašio sam se nedostatka novca, propasti, čak oskudice. Znao sam da taj strah potiče iz mog detinjstva, otud što su moji roditelji, koji su odrastali u vreme Depresije, večito brinuli zbog novca. Moj strah se pojačavao kad sam se u svojim dvadesetim godinama u više navrata našao bez prebijene pare. Mogao sam objektivno da doprem do korena tog straha, ali je on još uvek imao snažan uticaj na mene. Čak i kad sam imao dovoljno novca za sve svoje potrebe, strah je uvek bio tu.

Moj odgovor na prvo pitanje: „Kako me ovaj strah unazađuje? glasio je da me on čini uznemirenim u pogledu riskiranja novca. Terao me je da u pogledu zaposlenja igram na sigurno, i da između sigurnosti i mogućnosti biram ono prvo.

Moj odgovor na drugo pitanje: „Kako mi ovaj strah pomaže?” glasio je da sam, ne bih li se rešio straha od siromaštva, razvio naviku da radim mnogo više i napornije od prosečne osobe. Bio sam ambiciozniji i odlučniji. Mnogo sam više vremena trošio na učenje o raznim načinima zarađivanja i investiranja novca. Strah od siromaštva me je, zapravo, terao da ostvarim finansijsku sigurnost.

Kad sam odgovorio na treće pitanje: „Kako bi mi se isplatilo eliminisanje tog straha?” odmah sam uvideo da bih bio spremniji da više rizikujem, agresivniji u nastojanju da ostvarim svoje finansijske ciljeve, pokrenuo bih svoj vlastiti biznis, i ne bih bio tako napet i zabrinut zbog toga što trošim previše ili što imam premalo. Naročito, ne bih više bio zabrinut zbog cene ovoga ili onoga.

Objektivnom analizom svog najvećeg straha na ovaj način, uspeo sam da započnem proces njegovog eliminisanja. Vi takođe to možete.

Praksa stvara naviku

Proces razvijanja hrabrosti i eliminisanja straha možete da počnete angažovanjem u akcijama koje su konzistentne s ponašanjem koje karakterišu hrabrost i samopouzdanje. Sve što stalno iznova praktikujete prelazi vam naposletku u naviku. Hrabrost razvijate ponašajući se hrabro kad god je hrabrost potrebna.

Evo nekih aktivnosti koje možete da praktikujete da biste razvili naviku da budete hrabri. Prva i možda najvažnija vrsta hrabrosti jeste hrabrost da *počnete,* da se otisnete, da krenete puni vere. To je hrabrost da pokušate nešto novo ili drugačije, da izađete iz svoje utešne zone bez garancije na uspeh.

Već sam pominjao dr Roberta Ronštata s Babson koledža, koji je godinama predavao preduzetništvo. Sproveo je studiju kojom je obuhvatio one koji su pohađali njegova predavanja i ustanovio da je oko 10 odsto njih zaista pokrenulo vlastiti biznis i postalo uspešno kasnije u životu. Mogao je, međutim, da im nađe samo jednu zajedničku karakteristiku. Bila je to njihova spremnost da zaista pokrenu vlastiti biznis, umesto da samo pričaju o tome.

Hrabrost da počnete

Otkrio je „princip hodnika”, koji smo takođe već pominjali. Dok su ovi pojedinci išli prema svom cilju, kao da se kreću niz hodnik, otvarala su im se vrata koja ne bi ni videli da se nisu kretali napred.

Ispostavilo se da su oni koji su slušali njegov predmet, a koji nisu ništa uradili s onim što su naučili, još uvek čekali da se *poklope svepovoljne okolnosti* pre nego što počnu. Nisu bili spremni da se otisnu hodnikom neizvesnosti sve dok ne dobiju nekakvu garanciju da će da budu uspešni - što se, naravno, nikad nije desilo.

Budućnost pripada onima koji rizikuju

Budućnost pripada *onima koji rizikuju,* a ne onima koji tragaju za sigurnošću. Život je ćudljiv u tom smislu, jer što više tragate za sigurnošću, time je sve manje imate. Ali, što više tragate za šansama, to je verovatnije da ćete ostvariti sigurnost koju priželjkujete.

Kad god osećate strah ili uznemirenost i potrebu za tim da podstaknete svoju hrabrost da biste istrajali suočeni s preprekama, prebacite svoju pažnju na svoje ciljeve. Stvorite jasnu mentalnu predstavu o osobi kakva želite da budete, s učinkom kakvom težite. Nema ničega strašnog u tome što se bojite, sve dok osećaj straha ublažavate hrabrim i samouverenim mislima. Sve ono o čemu zabrinuto razmišljate izgleda sve veće - stoga vodite računa.

Savladavanje straha i razvijanje hrabrosti su suštinski preduslovi srećnog i uspešnog života. Posvećeni tome da steknete naviku da budete hrabri, naposletku ćete stići do tačke u kojoj vaši strahovi više ne igraju glavnu ulogu u vašem donošenju odluka. Zacrtavaćete sebi velike, izazovne, uzbudljive ciljeve, i čvrsto verovati da možete da ih ostvarite. Bićete u stanju da se suočite sa svakom situacijom koja zahteva smirenost i samouverenost. Ključ svega je hrabrost.

Učite od majstora

Šta bi bilo kad biste mogli da porazgovarate s nekim od najuspešnijih muškaraca ili žena u našem društvu i naučite sve lekcije o uspehu koje su oni učili celog života? Mislite li da bi vam to pomoglo da budete uspešniji?

Šta bi bilo kad biste mogli da se nađete sa stotinu najuspešnijih muškaraca i žena koji su ikad živeli i naučite njihova pravila, njihove lekcije i njihove tajne uspeha? Da li bi vam to pomoglo da budete uspešniji u sopstvenom životu? Šta bi bilo kad biste mogli da se, tokom izvesnog vremena, upoznate s više od 1000 uspešnih muškaraca i žena? Ili sa 2000, ili 3000?

Akcija je sve

Vaš odgovor verovatno glasi da bi vam mnogo pomoglo kad biste mogli da provedete neko vreme s ovim izuzetno uspešnim muškarcima i ženama, učeći ono što su oni naučili ne biste li ostvarili svoje ciljeve. Istina je, međutim, da vam nijedan njihov savet ili uputstvo ne bi značili baš ništa, sve dok ne preduzmete neku konkretnu akciju u vezi s onim što ste naučili.

Da je učenje o uspehu sve što je potrebno da biste uradili neke velike stvari sa svojim životom, tada bi vam uspeh bio zagarantovan. Knjižare su pune knjiga o samopomoći, koje su sve krcate idejama koje možete da iskoristite da biste bili uspešniji. Činjenica je, međutim, da svi najbolji saveti na svetu zajedno mogu da vam pomognu samo ako možete da motivišete sebe na preduzimanje istrajne, kontinuirane akcije u pravcu ostvarenja svojih ciljeva, sve dok u tome konačno ne uspete.

Verovatan rezultat čitanja ideja iz ove knjige je to da ste doneli neke konkretne odluke o tome šta ćete da radite u većoj, a šta *u manjoj meri*. Zacrtali ste sebi određene ciljeve u raznim oblastima svog života i doneli odluke kojih ste rešeni da se pridržavate. Najvažnije pitanje vezano za vašu budućnost je sada prosto: Da li ćete da uradite to što ste odlučili?

Samodisciplina je suštinski kvalitet

Najvažniji kvalitet potreban za uspeh je samodisciplina. Samodisciplina znači da u sebi posedujete sposobnost, zasnovanu na čvrstini vašeg karaktera i snazi volje, da uradite ono što bi trebalo, onda kad bi trebalo, sviđalo vam se to ili ne.

Karakter je sposobnost da se pridržavate odluke i onda kad prođe onaj entuzijazam s kojom ste je doneli. Ono što učite ne odlučuje o vašoj budućnosti. O vašoj budućnosti odlučuje činjenica možete li stalno iznova disciplinovati sebe da plaćate cenu, sve dok konačno ne postignete svoj cilj.

Da biste zacrtali ciljeve i napravili planove njihovog ostvarivanja, potrebna vam je samodisciplina. Da biste neprestano preispitivali svoje planove i dopunjavali ih novim informacijama, opet vam je potrebna samodisciplina. Ona vam je potrebna i da biste pravilno koristili svoje vreme, i uvek se koncentrisali na najvažniji zadatak koji u određenom trenutku morate da obavite. I da biste se izgrađivali kao ličnost i profesionalac, i da biste naučili ono što je potrebno da naučite kako biste mogli da uživate u uspehu koji ste kadri da postignete, potrebna vam je samodisciplina.

Da biste odložili ubiranje plodova svog truda, uštedeli novac i organizovali svoje finansije tako da tokom svog radnog veka možete da ostvarite finansijsku nezavisnost, potrebna vam je samodisciplina. Da biste neprestano razmišljali o svojim ciljevima i snovima i sačuvali ih od svojih strahova i sumnji, potrebna vam je samodisciplina. Da biste pozitivno i konstruktivno reagovali kad se nađete suočeni s teškoćama, potrebna vam je samodisciplina.

Istrajnost je samodisciplina na delu

Možda najvažnija demonstracija samodiscipline jeste vaš nivo istrajnosti kad postane gusto. Istrajnost je samodisciplina na delu. Istrajnost je pravo merilo karaktera čoveka. Vaša istrajnost je, u stvari, pravo merilo vaše vere u sebe i svoju sposobnost da uspete.

Kad god istrajavate suočeni s teškoćama i razočarenjem, pojačavate naviku da budete istrajni. Ugrađujete u svoj karakter i ličnost ponos, snagu, samopoštovanje. Postajete jači i odlučniji. Produbljujete nivo svoje samodiscipline i lične snage. Razvijate u sebi gvozdeni kvalitet uspeha, onaj kvalitet koji će vas nositi napred i preko svih prepreka koje život može da stavi na vaš put.

Zajednički kvalitet uspeha kroz istoriju

Istorija ljudske rase je priča o trijumfu istrajnosti. Svi veliki muškarci i žene morali su da izdrže ogromna iskušenja i muke pre no što su se vinuli u visine uspeha i dostignuća. Ta izdržljivost i istrajnost su ono što ih je učinilo velikima.

Vinstona Čerčila smatraju jednim od najvećih državnika dvadesetog veka. Hrabrost i istrajnost su nešto po čemu su ga ljudi znali i zbog čega su ga celog života poštovali. U najtežim časovima Drugog svetskog rata, kad je nemačka *Luftvafe* bombardovala Britaniju, a Engleska ostala sama, Čerčilova srčana, čelična upornost nadahnula je čitavu naciju da nastavi da se bori, suočena s onim što se mnogima činilo kao neizbežan poraz. Džon F. Kenedi je o njegovim govorima rekao: „Čerčil postrojava engleski jezik i šalje ga u borbu.”

Jedan od najvećih govora u analima istrajnosti bilo je Čerčilovo obraćanje naciji 4. juna 1940, koje je završio sledećim rečima: „Nećemo klonuti i nećemo izneveriti... Borićemo se u Francuskoj, borićemo se na morima i okeanima, borićemo se s rastućim samopouzdanjem i sve većom premoći u vazduhu, odbranićemo svoje ostrvo po svaku cenu, borićemo se na plažama, borićemo se na pristaništima. Borićemo se na njivama i na ulicama, borićemo se u brdima. Nikad se nećemo predati.”

Pod starost, Čerčila su zamolili da se obrati đacima svoje stare osnovne škole i prenese tim mladim ljudima ono za šta je verovao da je tajna velikog uspeha koji je u životu postigao. Stajao je pred skupom, oslanjajući se na štap, pomalo drhteći, i snažnim glasom rekao: „Sve svoje životne lekcije mogu da rezimiram u sedam reči: nemojte se predati; nikad se nemojte predati.”

Vaša garancija konačnog uspeha

Ono što je ustanovio Čerčil, i što ćete i vi da ustanovite dok se budete kretali sve bliže svojim ciljevima, jeste da je istrajnost jedan od kvaliteta koji vam garantuju da ćete naposletku da pobedite.

Kelvin Kulidž, predsednik koji je toliko nerado javno govorio da je dobio nadimak „Ćutljivi Kal”, ostao je u istoriji zapamćen zbog svojih jednostavnih, ali upečatljivih reči o tome. Napisao je: „Budite uporni. Ništa ne može da zameni upornost. Talenat sigumo ne može; ništa nije tako svakodnevna pojava kao neuspešni ljudi s talentom. Genij takođe ne može; neshvaćeni genije je gotovo poslovičan. Samo obrazovanje ne može; svet je pun obrazovanih ljudskih mina. Samo su istrajnost i rešenost svemoćne.”

Istrajnost je obeležje uspeha

Sve uspešne biznismene i preduzetnike karakterišu nesalomiva snaga volje i nepokolebljiva istrajnost.

1895. Amerika se nalazila u kandžama strahovite ekonomske krize. Jedan čovek sa Srednjeg Zapada je usred te krize izgubio hotel koji je posedovao i odlučio da napiše knjigu da bi motivisao i inspirisao druge da istraju i izdrže uprkos teškoćama s kojima se nacija suočavala. Njegovo ime je bilo Orajzon Svet Marden. Iznajmio je sobu iznad konjušnice i čitavu godinu proveo danonoćno pišući knjigu kojoj je dao naslov *Glavu gore (Pushing to the Front).* Kasno jedne večeri, napokon je napisao i poslednju stranicu svoje knjige i, umoran i gladan, otišao niz ulicu do malog kafea da nešto pojede. Bio je odsutan jedan sat, a u konjušnici je za to vreme izbio požar. Kad se vratio, ustanovio je da je plamen progutao svih osam stotina strana njegovog rukopisa.

Ipak, našao je u sebi snage da sedne i provede još jednu godinu pišući knjigu iz početka. Završivši je, nudio ju je raznim izdavačima, ali izgledalo je da niko nije zainteresovan za podsticajnu knjigu u vreme ekonomske krize i velike nezaposlenosti. Preselio se u Čikago i našao drugi posao. Jednog dana je pomenuo svoj rukopis prijatelju, koji je slučajno poznavao nekog izdavača. Knjiga *Glavu gore* je ubrzo potom objavljena i postala je nacionalni hit.

Vodeći biznismeni i političari su je hvalili kao knjigu koja je uvela Ameriku u dvadeseti vek. Izvršila je ogroman uticaj na umove onih koji su donosili odluke širom zemlje i postala najveće klasično delo na temu razvoja ličnosti. Ovu knjigu su čitali i u njoj nalazili inspiraciju ljudi poput Henrija Forda, Tomasa Edisona, Harvija Fajerstona i Dž. P. Morgana.

Dva suštinska kvaliteta

Orajzon Svet Marden u svojoj knjizi kaže da „postoje dva suštinska zahteva za uspeh. Prvi je da zgrabite šansu, a drugi da je ne ispuštate.” Napisao je: „Ne, nema neuspeha za čoveka koji shvata svoju snagu, koji nikad ne zna da je potučen; nema neuspeha za odlučan napor, nepobedivu volju. Nema neuspeha za čoveka koji se posle svakog pada podigne, koji odskače poput gumene lopte, koji istrajava onda kad svi ostali odustaju, koji gura dalje onda kad svi krenu nazad.”

Konfučije je, pre više od četiri hiljade godina, rekao: „Naša veličina nije u tome da nikad ne padnemo, već u tome da se posle svakog pada uspravimo na noge.”

Džejms Dž. Korbet, jedan od prvih svetskih bokserskih šampiona u teškoj kategoriji, rekao je da „šampion postaješ tako što se boriš još jednu rundu. Kad postane gadno, boriš se još jednu rundu.” Jogi Bera[13] je rekao ovo: „Nije gotovo dok nije gotovo.” A činjenica je da nije gotovo dokle god nepokolebljivo istrajavate.

Elbert Habard[14] je napisao: „Jedini neuspeh je kada prestanete da pokušavate. Jedini poraz je onaj koji doživljavamo u sebi, a jedina nepremostiva barijera je naša sopstvena suštinska slabost svrhe.”

Vins Lombardi[15] je rekao: „Nije stvar u tome da li su te oborili. Stvar je u tome da li ćeš da se ustaneš na noge.”

Svi ovi uspešni ljudi su shvatili koliko je kvalitet istrajnosti od presudnog značaja u ostvarivanju većih ciljeva. Uspešni muškarci i žene su obeležili svoju neverovatnu istrajnost svojim odbijanjem da odustanu, bez obzira na okolnosti. Jedini kvalitet koji apsolutno garantuje uspeh u biznisu, u finansijskom bogaćenju i životu jeste ova nesalomiva snaga volje i spremnost da ne odustanete ni onda kad sve u vama želi da prekine i odmori se ili se vrati na početak i pokuša nešto drugo.

Istrajnost je vaše najveće preimućstvo

Možda je vaše najveće preimućstvo prosto vaša sposobnost da istrajete duže od svih ostalih. B. Č. Forbs, osnivač časopisa *Forbs (Forbes),* koji je svoje novine tokom najcrnjih vremena Depresije pretvorio u vrhunsku publikaciju, napisao je: „Istorija je pokazala da su se najpoznatiji pobednici obično susretali sa strahovitim preprekama pre no što su naposletku trijumfovali. Pobedili su zato što su nisu dozvolili da ih poraz obeshrabri.”

Džon D. Rokfeler, nekada najbogatiji čovek na svetu, koji je sopstvenim trudom zaradio svoje bogatstvo, napisao je: „Mislim da za uspeh bilo koje vrste nijedan kvalitet nije tako suštinski važan kao istrajnost. Ona prevazilazi skoro sve, čak i prirodu.”

Konrad Hilton, koji je na početku imao samo san i mali hotel u Luboku, u Teksasu, da bi naposletku izgradio jednu od najuspešnijih hotelskih korporacija u svetu, rekao je: „Uspeh je, rekao bih, povezan s akcijom. Uspešni ljudi ne zastaju. Greše, ali ne odustaju.”

Tomas Edison, čovek s najviše *neuspeha,* ali i najviše *uspeha* u istoriji pronalazaštva, imao je za sobom više propalih eksperimenata nego bilo koji drugi pronalazač dvadesetog veka. Takođe je usavršio i dobio upotrebnu dozvolu za više patenata za komercijalne procese nego bilo koji drugi pronalazač njegovog vremena. Svoju filozofiju je opisao sledećim rečima: „ Kad konačno odlučim da je rezultat vredan napora da ga dobijem, krenem i vršim eksperiment za eksperimentom sve dok ne dođem do njega.

---

[13] Lorens Piter Bera (r. 1925), poznat po nadimku , Jogi”, američki igrač bejzbola. Smatra se jednim od najboljih hvatača u istoriji ovog sporta. Igrao je za njujorške Jenkije od 1946 do 1963. prim. prev.

[14] Elbert Grin Habard (1856-1915), am. pisac, pisao uglavnom biografske skice. Prim. prev.

[15] Vinsent Tomas „Vins” Lombardi (1913-1970), čuveni američki fudbalski trener. Prim. Prev

Svako ko radi na nekoj ideji dođe do tačke u kojoj mu cela stvar deluje nemoguće i onda se obeshrabri. Ali, to nije trenutak za obeshrabrivanje."

Aleksander Grejem Bel je o istrajnosti rekao sledeće: „Ne umem da kažem kakva je to sila; znam samo da postoji i da postaje dostupna samo onda kad je čovek u takvom stanju duha da tačno zna šta hoće i čvrsto je rešen da ne odustaje dok to ne nađe."

Ren Mekferson, koji je pretvorio Dejna (Dana) korporaciju u jednu od velikih američkih priča o uspehu, rezimirao je svoju filozofiju rekavši: „Prosto gurate dalje. Prosto gurate dalje. Nema greške koju nisam napravio, ali sam prosto gurao dalje."

Veliki paradoks

Postoji jedan zanimljiv i važan paradoks u životu koga bi trebalo da budete svesni, a to je da, ako ste inteligentna osoba, činite sve što je u vašoj moći da organizujete svoj život tako da svedete na minimum i po mogućnosti izbegavate nedaće i razočarenja. To je nešto krajnje razborito i racionalno. Svi inteligentni ljudi, sledeći liniju manjeg otpora u ostvarivanju svojih ciljeva, čine sve što mogu da bi sveli na minimum broj teškoća i prepreka s kojima će se suočavati u svojim svakodnevnim aktivnostima.

Razočarenje je neizbežno

Ipak, uprkos našim najvećim naporima, razočarenja i nedaće su normalan i prirodan, neizbežan deo života. Bendžamin Frenklin je rekao da jedino što ne možemo da izbegnemo jesu smrt i porezi, ali svekoliko ljudsko iskustvo kazuje da su i razočarenja takođe neizbežna. Bez obzira na to koliko dobro organizujete sebe i svoje aktivnosti, doživećete u životu bezbroj razočarenja, pogoršanja, prepreka i nedaća. A što su viši i izazovniji ciljevi koje sebi zacrtate, doživećete tim više razočarenja i nedaća.

To je paradoks. Nemoguće nam je da evoluiramo, rastemo i razvijamo se do svog punog potencijala sem ukoliko se ne suočimo s nedaćama i naučimo nešto iz njih. Sve velike životne lekcije dolaze kao rezultat nepredviđenih teškoća i privremenih poraza, za koje smo se iz petnih žila trudili da ih izbegnemo. Nevolja, dakle, dolazi nepozvana, uprkos svim našim naporima. A opet, bez nje, ne možemo da se razvijemo u ljude sposobne da dosegnu visine i ostvare velike ciljeve.

Na muci se poznaju junaci

Kroz istoriju, veliki mislioci su razmišljali o ovom paradoksu i došli do zaključka da su nedaće test koji morate da položite na putu do postizanja bilo čega vrednog truda. Herodot, grčki filozof, rekao je: „Nedaća deluje tako što iz čoveka izvlači snagu i kvalitete koji bi inače, da nje nije, ostali uspavani."

Ono najbolje u vama - snaga, hrabrost, karakter i istrajnost - ispoljava se onda kad se nađete suočeni s velikim izazovima i reagujete na njih pozitivno i konstruktivno.

Svi se mi na svakom koraku suočavamo s teškoćama. Razlika između uspešnih i neuspešnih je u tome što oni prvi umeju da iskoriste nedaće i probleme i da iz njih izađu još bolji, dok ovi potonji dozvoljavaju teškoćama i nedaćama da ih obrvaju i potom ostave obeshrabrene i utučene.

Oporavite se od razočarenja

Rad Abrahama Zaleznika s Harvarda je dokazao da je način na koji reagujete na razočarenje obično pouzdan pokazatelj kolika je verovatnoća da postignete veliki uspeh. Ako na razočarenje reagujete tako što iz njega naučite što je moguće više i potom ga ostavite iza sebe i gurate dalje, vrlo je verovatno da ćete u životu postizati velike uspehe.

Uspeh ide na korak iza neuspeha

Ovo je još jedno čudesno otkriće. Vaši najveći uspesi bez izuzetka dolaze jedan korak iza tačke u kojoj sve u vama viče da odustanete. Ljudi su kroz istoriju zapanjeno konstatovali da su njihovi veliki prodori nastajali kao rezultat istrajavanja posle suočavanja s razočarenjem i gomilom suprotnih dokaza. Ovaj finalni čin istrajnosti, kako izgleda, prethodi velikim dostignućima svih vrsta.

H. Ros Pero, koji je osnovao EDS Indastris s početnim kapitalom od 1000 dolara i pretvorio ga u bogatstvo teško skoro 3 milijarde dolara, jedan je od najuspešnijih samoniklih preduzetnika u američkoj istoriji. Rekao je: „Mnogi ljudi se predaju baš onda kad su nadohvat uspeha. Odustaju na gol-liniji. Predaju se u poslednjem minutu meča, na metar od gola.”

Herodot je pisao: *„Neki ljudi odustaju od svojih zamisli onda kad su gotovo ostvarili svoj cilj; drugi, pak, naprotiv, dolaze do pobede tako što u poslednjim trenucima daju od sebe više nego ikada pre.* ”

Ovo načelo istrajavanja, upornosti, naći ćete u životu i radu mnogih velikih muškaraca i žena. Florens Skouvel Šin je napisala „sva velika dela, sva velika dostignuća, nastala su od vizije, a pre velikih dostignuća često dolaze prividan neuspeh i obeshrabrenje.”

Napoleon Hil je u svom klasičnom delu *Razmišljaj i bogati se (Think and Grow Rich),* napisao: „Pre no što u njegov život uđe uspeh, čoveka će zasigurno da snađu mnogi privremeni porazi i, možda, poneki neuspeh. Kad poraz obuzme čoveka, najlakše i najlogičnije je da odustane. A to je upravo ono što većina muškaraca i žena i čini.”

Herijet Bičer Stou, koja je napisala *Čiča Tominu kolibu,* napisala je i ove reči: „Nikad se ne predaj, jer je baš to mesto i vreme kada se dešava preokret.”

Ono što ne vidite - što većina ljudi i ne sluti da uopšte postoji - jeste tiha, ali neodoljiva sila koja vam pritiče u pomoć onda kad nastavite da se borite i pored toga što ste suočeni s razočarenjem.Klod M. Bristol je napisao: „Upravo konstantan i odlučan napor je ono što slama svaki otpor, ruši sve prepreke.”

Džejms Vitkomb Rajli[16] je to rekao ovako: „Najvažnija od svega je istrajnost - odlučnost u tome da ne dozvolite da neizbežno razočarenje utiče na vašu energiju ili entuzijazam.”

Snaga da izdržite uprkos svemu, da izgurate - to je kvalitet pobednika. Istrajnost je sposobnost da se mnogo puta suočimo s porazom i ipak ne odustanemo, da guramo dalje i kad je pred nama velika teškoća. Ima jedna pesma, nepoznatog autora, za koju mislim da bi svi trebalo da je pročitaju i nauče napamet, i recituju sebi kad se nađu u iskušenju da odustanu ili prestanu da pokušavaju. Pesma se zove „Ne odustani”.

Ne odustani

Kad stvari krenu loše, a ponekad hoće.
Kad u korpi nađeš sve samo trulo voće.
Kad je novca malo, a dugova mnogo.
Kad osmehnut'bi se hteo, a samo uzdahnut'mog'o.
Kad te brige pritiskaju, ti gosti nezvani.
Počini, ako moraš, al ' ne odustani.
Život je čudan, k'o okean huči.
K'o što svako od nas kad—tad nauči.
Mnogi nam poraz put preseče
Al'mi se ne damo, te on uteče:
Ne daj se, mada ideš polako –
Iz drugog puta možeš uspet' lako.
Uspeh je poraza drugo lice –
Sunce što sija iz oblaka tmice.
I često misliš, kad zapadneš u krizu,
Da još si daleko, a zapravo si blizu:
Nastavi da se boriš, uprkos teškoj rani –
Baš kad izgleda najgore, ti NE ODUSTANI.

---

[16] Američki pesnik (1849-1916); njegovo najpoznatije delo je „Malo siroče Eni” (1885). Prim. prev.

ISTRAJTE NA PUTU USPEHA

1 Identifikujte najveći izazov ili problem s kojim ste trenutno suočeni na putu prema svom najvećem cilju. Zamislite da je poslat da bi iskušao vašu odlučnost i težnju. Odlučite da se nikad nećete predati.

2 Osvrnite se na svoj život i identifikujte trenutke u kojima je vaša rešenost da istrajete bila ključ vašeg uspeha. Podsetite se onih iskustava u kojima ste se suočili s teškoćama ili obeshrabrenjem bilo koje vrste.

3 Unapred odlučite da se, dokle god intenzivno priželjkujete svoj cilj, nećete predati pre no što ga ostvarite.

4 Proučite svaki problem, teškoću ili prepreku, ne biste li u njima našli seme iste ili veće koristi ili mogućnosti. Uvek ćete naći nešto što će vam pomoći.

5 U svakoj situaciji, rešite da budete orijentisani prema akciji i rešenjima. Uvek razmišljajte o onome što možete odmah da učinite da biste rešili probleme ili ostvarili ciljeve, i potom se dajte na posao! Nikad se ne predajte.

Zaključak

Stupite u akciju još danas

Sada ste naučili možda najsveobuhvatniju strategiju zacrtavanja i ostvarivanja ciljeva koja se ikad našla u jednoj knjizi. Primenjujući ova pravila i načela, možete u narednim mesecima i godinama da postignete više nego što većina ljudi postigne u celom životu.

Najvažniji kvalitet za doživotan uspeh jeste navika da odmah delate u skladu sa svojim planovima, ciljevima, idejama i spoznajama. Što češće pokušavate, pre ćete trijumfovati. Postoji direktna veza između broja stvari koje pokušavate i vaših dostignuća u životu. Evo koji je dvadeset jedan korak za zacrtavanje i ostvarivanje ciljeva i življenje divnim životom.

1. Oslobodite svoj potencijal - Imajte uvek na umu da je vaš potencijal neograničen. Šta god da ste dosad postigli u životu, to je bila samo priprema za zadivljujuće stvari koje možete da postignete u budućnosti.

2. Preuzmite komandu nad svojim životom - U potpunosti ste odgovorni za sve što ste danas, za sve što mislite, govorite i radite, i za sve što odsad postanete. Odbijte da se izgovarate ili krivite druge. Umesto toga, svakodnevno napredujte u pravcu svog cilja.

3. Stvorite svoju vlastitu budućnost - Zamislite da nemate nikakvih ograničenja u pogledu toga šta možete da radite, budete ili imate u narednim mesecima i godinama. Razmišljajte i planirajte svoju budućnost kao da imate sva potrebna sredstva da biste stvorili život kakav želite.

4. Jasno odredite svoje vrednosti - Vaše suštinske vrednosti i ubeđenja vas definišu kao ličnost. Temeljito razmislite o tome u šta istinski verujete i do čega vam je u životu stalo. Odbijte da odstupite od onoga što smatrate da je ispravno.

5. Zacrtajte svoje istinske ciljeve - Odlučite šta zaista želite da postignete u svim oblastima svog života. Jasnoća je od suštinskog značaja za srećan život i vrhunski učinak.

6. Odlučite koja je vaša glavna svrha - Potrebna vam je središnja svrha oko koje ćete graditi život. Mora da postoji jedan cilj koji će vam, više od svega ostalog, pomoći da osvarite svoje ostale ciljeve. Odlučite šta je to i sve vreme radite na tome.

7. Analizirajte svoja uverenja - Vaša uverenja o sopstvenim sposobnostima i svetu oko vas imaće više uticaja na vaša osećanja i postupke nego bilo koji drugi faktor. Vodite računa da vaša uverenja budu pozitivna i dosledna s ostvarivanjem vašeg maksimuma.

8. Počnite iz početka - Pažljivo analizirajte svoju polaznu osnovu pre no što se date na ostvarivanje svog cilja. Odredite koja je vaša trenutna situacija i budite iskreni i realni u pogledu toga šta želite da postignete u budućnosti.

9. Merite svoje napredovanje - Odredite jasne oznake i merila prema kojima ćete se ravnati na putu prema svom cilju. Na taj način ćete moći da procenite koliko dobro napredujete i usput izvršite neophodna prilagođavanja i ispravke.

10. Uklonite prepreke - Uspeh se svodi na sposobnost da rešavate probleme i uklanjate prepreke na putu do svog cilja. Srećom, rešavanje problema je veština koju možete da naučite kroz praksu i tako ostvarite svoje ciljeve brže nego što ste ikad pomišljali da je moguće.

11. Postanite stručnjak u svojoj branši - U sebi već sada imate sposobnost da budete među najboljima u svojoj branši, da se svrstate među 10 odsto najboljih u svojoj oblasti. Zacrtajte to sebi kao cilj, radite na tome svakog dana i nemojte prestati sve dok to i ne ostvarite.

12. Povežite se s pravim ljudima - Vaš izbor ljudi s kojima živite, radite i družite se, imaće više uticaja na vaš uspeh nego bilo koji drugi faktor. Odlučite još danas da gradite veze samo s ljudima koji vam se dopadaju, koje poštujete i kojima se divite. Ako želite da i sami budete orao, tada letite s orlovima.

13. Napravite plan akcije - Obična osoba s dobro razrađenim planom optrčaće mnogo krugova oko genija koji nema nikakav plan. Vaša sposobnost da planirate i organizujete unapred omogućiće vam da postignete čak i najveće i najsloženije ciljeve.

14. Naučite da rasporedite svoje vreme - Naučite kako da udvostručite i utrostručite svoju produktivnost, učinak i rezultate kroz primenu praktičnih i oprobanih načela upravljanja vremenom. Uvek odredite prioiritete pre no što počnete i potom se skoncentrišite na najbolju upotrebu svog vremena.
15. Svakodnevno preispitujte svoje ciljeve - Svakodnevno, svake nedelje, svakog meseca, odvajajte malo vremena da preispitate i ponovo procenite svoje ciljeve. Proverite da li ste i dalje na željenom kursu i da li još uvek radite na ostvarivanju onoga što vam je važno. Budite spremni da modifikujete svoje ciljeve i planove u skladu s novim informacijama koje dobijate.
16. Neprestano vizuelizujte svoje ciljeve - Režirajte filmove koji se vrte u vašoj glavi. Vaša mašta je pretpremijera dolazećih atrakcija vašeg života. Stalno iznova „gledajte" svoje ciljeve kao da ste ih već ostvarili. Vaše jasne, uzbudljive mentalne predstave aktiviraju sve vaše mentalne moći i privlače u vaš život željene ciljeve.
17. Aktivirajte svoj nadsvesni um - U sebi i oko sebe imate neverovatnu moć koja će vam doneti sve i bilo šta što želite ili vam je potrebno. Redovno zalazite u ovaj čudesni izvor ideja i spoznaja za postizanje ciljeva.
18. Budite uvek fleksibilni - Budite načisto u pogledu svog cilja, ali zato fleksibilni u pogledu procesa njegovog ostvarivanja. Budite uvek otvoreni prema novim, boljim, bržim, jeftinijim načinima da postignete isti rezultat, a ako nešto nije delotvorno, budite spremni da pokušate drugačiji pristup.
19. Oslobodite svoju urođenu kreativnost - Imate više kreativne sposobnosti za rešavanje problema i iznađete nove i bolje načine za ostvarivanje svojih ciljeva nego što ste je ikad upotrebili. Vi ste potencijalni genije. Možete da iskoristite svoju inteligenciju za prevazilaženje svake prepreke i ostvarenje bilo kog cilja koji sebi zacrtate.
20. **Uradite nešto svakog dana** - Upotrebljavajte „načelo inercije uspeha", tako što ćete da krenete u pravcu svog cilja i svakodnevno činite nešto što će vas približiti onome što želite da postignete. Sklonost ka akciji je od suštinskog značaja za vaš uspeh.
21. **Istrajte na putu uspeha - U** konačnoj analizi, vaša sposobnost da istrajete duže od svih ostalih je kvalitet koji će vam obezbediti veliki uspeh u životu. Istrajnost je samodisciplina i istinsko merilo vaše vere u sebe. Unapred odlučite da se *nikad* nećete predati!
Ovo je, dakle, dvadeset jedno načelo zacrtavanja ciljeva i njihovog ostvarivanja. Redovna primena ovih načela omogućiće vam da živite izvanrednim životom. Sada ništa ne može da vas zaustavi.
Srećno!

BELEŠKE O PISCU

Brajan Trejsi, koji je danas jedan od vodećih konsultanata, instruktora i govornika u oblasti menadžmenta, prešao je put od nemaštine do bogatstva koristeći se upravo metodama koje je opisao u ovoj knjizi. Svake godine se obraća hiljadama ljudi širom sveta i radi kao konsultant i instruktor za više od 500 korporacija, među kojima su IBM, Ford, McDonnell Douglas, Xerox, Hewlett Packard, US Bancorp, Northwestern Mutual, Federal Express i mnoge druge. Autor je 28 knjiga i više od 300 audio programa, a njegova dela su prevedena na 20 jezika.

www.skripta.info